



## Международный тренинг "Навыки успешных продаж"



### От автора программы

За последние 32 года я обучал стратегиям и методам продаж более двух миллионов специалистов в 62 странах мира. Тысячи из них стали профессионалами в продажах и увеличили доходы своих компаний.

Хорошая новость состоит в том, что каждый может увеличить объем продаж как минимум в два раза по сравнению с нынешним уровнем. Задача этого тренинга состоит в том, чтобы научить навыкам, необходимым для достижения того уровня доходов, который участники поставят перед собой как цель. Достижение этого результата происходит за счет внедрения принципов пошагового улучшения и постоянного совершенствования процесса продаж каждым участником.

**Брайан Трейси**

### Как увеличить объем продаж 2 раза?

Есть особая формула, разработанная в Англии много лет назад, которая практически гарантирует удвоение вашего дохода, а также поможет вам удваивать его снова и снова в течение всей вашей профессиональной деятельности. Она всегда работает, если вы используете ее последовательно и с учетом ситуации.

Эта формула основана на законе пошагового улучшения. Этот закон гласит, что если вы ежедневно, еженедельно и ежемесячно становитесь чуть лучше в каждом самом важном с точки зрения результата навыке, то суммарный эффект за 12 месяцев даст вам как минимум удвоение продаж и доходов.

Применяйте закон пошагового улучшения на практике!

Какова стратегия?

Становитесь лучше на 10% в каждом самом важном с точки зрения результата навыке каждый год.

Существует 7 самых важных навыков продаж. Улучшив каждый навык на 10% (это менее чем на 1% в месяц), вы получите «совокупный результат», который удвоит ваши продажи всего за 12 месяцев.

**В ходе этого тренинга участники разовьют в себе все 7 самых важных навыков продаж, необходимых для любого специалиста или руководителя, занятого в продажах.**

**Вы сможете удвоить ваши продажи за один год!**

## 7 ключевых навыков в продажах

1. Правильный выбор клиента: умение находить больше подходящих клиентов, с которыми вы будете говорить о вашей продукции, товаре или услуге.
2. Построение отношений в продажах: умение выстраивать отношения, основанные на более высоком уровне доверия, понимания и надежности отношений с каждым потенциальным клиентом.
3. Точное определение потребностей: навык формулирования правильных вопросов, чтобы прояснить, почему ваш продукт или услуга являются идеальным выбором для данного клиента и каким образом он соответствует его потребностям.
4. Создание и проведение убедительных презентаций: умение лучшим образом показывать клиенту, почему он должен купить ваш продукт или услугу сейчас.
5. Работа с возражениями: умение эффективно отвечать на вопросы и снимать возражения потенциального клиента, которые удерживают его от покупки.
6. Завершение продажи: умение уверенно предлагать потенциальному клиенту принять решение о покупке и предпринять необходимые действия для этого.
7. Повторные продажи и рекомендации: умение работать с клиентами таким образом, чтобы они покупали, покупали снова и рекомендовали своим друзьям делать покупки у вас.

### 7 основных проблем, с которыми сталкивается большинство компаний:

- 1 Недостаточный уровень продаж;
- 2 Продавцы делают мало звонков и привлекают мало новых потенциальных покупателей;
- 3 Продавцы "закрывают" лишь небольшой процент встреч реальными продажами;
- 4 Конкуренты активизируются и отбирают клиентов;
- 5 Продавцы рассказывают о продукте или услуге, вместо того, чтобы продавать;
- 6 Продавцы плохо работают с возражениями клиентов и не имеют отработанного процесса персональных продаж;
- 7 Без обучения и развития лучшие продавцы часто уходят из компании.

**Этот тренинг создан для решения всех перечисленных проблем!**



**После прохождения тренинга каждый из участников получит следующие результаты:**

- осознает возможность увеличения своих персональных продаж в несколько раз;
- четко представит портрет своего покупателя;
- сформулирует для себя полный перечень вопросов, которые необходимо задавать клиентам на этапе выяснения потребностей для продажи именно его товара, продукции, услуги;
- овладеет инструментами построения отношений и завоевания доверия клиента;
- научится возбуждать интерес к продукции, товару или услуге в процессе презентации и стимулировать клиента к покупке;
- определит самые распространенные и самые сложные возражения клиентов, сформулирует свою стратегию их преодоления;
- овладеет 7 способами "закрытия" продаж;
- научится мотивировать клиента на повторные покупки и рекомендации вашего товара, продукции или услуги;
- создаст Action Plan (персональный план действий) по совершенствованию своего процесса продаж и дальнейшему совершенствованию каждого навыка.

**Целевая аудитория тренинга:** специалисты и руководители, занятые в продажах B2C и B2B, где продажи происходят конкретным лицам в компаниях при помощи консультационных продаж.

**Длительность.** Тренинг рассчитан на 8 или 16 часов с количеством участников в группе до 20 человек.

Тренинг проводится сертифицированным тренером Брайана Трейси и включает в себя:

- просмотр видео-контента (до 25% времени);
- выполнение упражнений в рабочих тетрадях (до 15% времени);
- групповые фасилитации и выполнение кейсов (до 60% времени).

***Этот тренинг поможет вашей компании внедрить 2 принципа в управление продажами: "пошаговое улучшение" и "постоянное совершенствование".***

*Именно эти 2 принципа стали залогом долгосрочного успеха на рынке для таких компаний, как Toyota, Ford, Boeing, FedEx и многих других.*

