

КОНСУЛЬТАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ SPIN

Цели: в ходе тренинга участники структурируют и систематизируют собственный опыт продаж, изучат эффективную технику прогнозирования и выявления потребностей клиентов и на практических кейсах отработают предлагаемые инструменты

Для кого: для сотрудников коммерческих отделов, а также партнёров, непосредственно участвующих в продажах

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Базовые определения	<ul style="list-style-type: none">• Продажа как процесс и как результат• Этапы продаж
Подготовка	<ul style="list-style-type: none">• Наши конкурентные преимущества• Основные группы клиентов• Характеристики, преимущества и выгоды нашего предложения• Мотивы и потребности наших клиентов
Выявление и подтверждение потребностей клиента	<ul style="list-style-type: none">• Как работает СПИН• Алгоритм СПИН• Принципы создания СПИН-таблиц• Составление учебной СПИН-таблицы• Составление реальной СПИН-таблицы• Специфика различных вопросов• Эффективное слушание• Типичные возражения и методы работы с ними
Практикум	<ul style="list-style-type: none">• Типичные ошибки• Ролевая игра «Продажа»• Подготовка СПИН-таблиц применительно к выбранным клиентам• Отработка СПИН-технологии

Результат:

- ✓ Участники знают конкурентные преимущества своего предложения на рынке
- ✓ Участники способны планировать ход разговора с клиентом и управлять им
- ✓ Участники способны эффективно использовать технику задавания вопросов
- ✓ Участники умеют прогнозировать проблемы и потребности основных целевых групп
- ✓ Участники способны значительно уменьшить количество возражений, возникающих в процессе продажи
- ✓ Участники умеют эффективно представлять клиенту свой товар или услугу с использованием конкурентных преимуществ компании
- ✓ Участники смогут больше продавать!

***Программа тренинга носит предварительный характер и может быть скорректирована с учётом пожеланий заказчика**