

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ DISC

Цель: сформировать у участников навык использования разных тактик для 4-х типов клиентов на основе модели индивидуальных различий DISC

Для кого: для сотрудников подразделений продаж

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Введение в модель У. Марстона DISC	<ul style="list-style-type: none">• Что такое модель индивидуальных различий DISC. Преимущества и особенности универсального языка DISC. Основные типажи• Характеристики 4-х основных поведенческих типов: Доминирование, Влияние, Постоянство и Соответствие• Определение собственного стиля взаимодействия: вступление в контакт, формирование доверия, умение убеждать, преодоление трудностей в общении
Этапы продаж в специфике DISC	<ul style="list-style-type: none">• Этапы продаж с точки зрения DISC• Портрет клиента с учетом технологии DISC. Как проявляются разные типы клиентов в продаже и по каким признакам их можно быстро диагностировать• Эффективная тактика адаптации на каждом этапе продаж в зависимости от собственного типа и типа собеседника
Алгоритм продажи разным типам клиентов	<ul style="list-style-type: none">• Тактики коммуникации с клиентом на каждом этапе продажи:<ul style="list-style-type: none">– Установление контакта– Выявление потребностей– Презентация продукта– Побуждение к сделке– Работа с возражениями– Кросс-продажа– Фиксация договоренностей и прощание
Закрепление и отработка навыка	<ul style="list-style-type: none">• Определение типа по DISC по поведенческим индикаторам собеседника• Анализ диалогов сотрудника и клиента и оценка правильности действий по чек-листу• Отработка навыка на кейсах

Результат:

- ✓ Участники владеют знаниями о модели индивидуальных различий DISC, понимают особенности поведения каждого типа собеседника
- ✓ Умеют быстро определять тип собеседника по поведенческим индикаторам. Знают собственный тип
- ✓ Умеют адаптировать свое поведение под особенности собеседника
- ✓ Умеют осуществлять коммуникацию с клиентом на каждом этапе продажи с использованием тактик, подходящих определенному типу клиента

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.