

ТЕХНИКИ ПРОДАЖ (оффлайн)

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА



«Просто у него талант
продавать»
Говорят те, кто понятия не
имеет о механике продажи.
Или только подозревает о ее
наличии.
А правда в том, что
продавать может любой.

4 ЗАНЯТИЯ В ФОРМАТЕ

собеседования участников
+
контентное занятие
+
практическое занятие
+
итоговые собеседования

Больше
1000
выпускников

Индивидуальная
работа с каждым
сотрудником,
участвующим в
обучении.

МАКСИМ КАРАБАК

ПОЛУЧИТЕ
ОТВЕТЫ НА
ТАКИЕ ВОПРОСЫ



? ПОЧЕМУ ПРАВИЛЬНАЯ ПРОДАЖА
– ЭТО НЕ ПРОДАЖА.
? КАКИЕ ТЕХНИКИ И ЭТАПЫ
ПРОДАЖ БЫВАЮТ.
? КАК «ПРОДАВАТЬ НЕ ПРОДАВАЯ».
? КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ
ВОЗРАЖЕНИЙ.
? ПОЧЕМУ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ
СЧИТАЮТ САМЫМ СЛОЖНЫМ
ЭТАПОМ (СПОЙЛЕР: ЭТО НЕ ТАК).

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ДОЛЖЕН ПРОДАВАТЬ.

КАК УЛУЧШИТЬ РАБОТУ ОТДЕЛА ПРОДАЖ,
ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ СТАБИЛЬНО НЕ
РАДУЮТ?

МОЖЕТ, ПРОЩЕ НОВЫХ НАНЯТЬ, ЧЕМ
ЭТИХ УЧИТЬ?

СПОРИМ, ВАМ ТОЖЕ ПРИХОДИЛИ В
ГОЛОВУ ТАКИЕ МЫСЛИ.

К СОЖАЛЕНИЮ, УВОЛЬНЕНИЕ – НЕ
ПАНАЦЕЯ. ЗАТО МОЖНО ПРОКАЧАТЬ
ВАШИХ СОТРУДНИКОВ. ТЕМ БОЛЕЕ ОНИ
УЖЕ ПОГРУЖЕНЫ В СПЕЦИФИКУ РАБОТЫ,
И МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО
ПРЕИМУЩЕСТВО.

ЧТО ЕСЛИ Я СКАЖУ, ЧТО РЕАЛЬНО ЗА
ПАРУ НЕДЕЛЬ ПЕРЕФОРМАТИРОВАТЬ
СВОИХ ПРОДАЖНИКОВ? НА КАКОМ БЫ
УРОВНЕ ПОДГОТОВКИ ОНИ НИ БЫЛИ.

**ВАМ ТОЧНО ПОДОЙДЕТ МОЙ КУРС, ЕСЛИ
ВЫ:**

- ✓ ХОТИТЕ УЛУЧШИТЬ И
СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ ЛИЧНЫЕ НАВЫКИ
ПРОДАЖ
- ✓ СОБИРАЕТЕСЬ СМЕНИТЬ РАБОТУ И
ХОТИТЕ СДЕЛАТЬ СВОЕ РЕЗЮМЕ БОЛЕЕ
ПРОДАЮЩИМ
- ✓ РАССЧИТЫВАЕТЕ ОБНОВИТЬ СВОЙ
ОТДЕЛ ПРОДАЖ И ПРИДАТЬ
СОТРУДНИКАМ БОЛЬШЕ
ОРГАНИЗОВАННОСТИ И СИСТЕМНОГО
ПОДХОДА В РАБОТЕ

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

СОБЕСЕДОВАНИЕ УЧАСТНИКОВ.

ОФФЛАЙН ВИЗИТ В ВАШ ОФИС. СОБЕСЕДОВАНИЕ 4-5 УЧАСТНИКОВ ОБУЧЕНИЯ.

ПОГРУЖЕНИЕ В СПЕЦИФИКУ БИЗНЕСА И ВЫЯВЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ МЕСТ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА ПОД ЗАПРОС ВАШЕЙ КОМПАНИИ.

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ: 4 ЧАСА

ТРЕНИНГ. КОНТЕНТНАЯ ЧАСТЬ.

КОНТЕНТНАЯ ЛЕКЦИЯ ПО ОСНОВАМ ПРОДАЖ. ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ НА ОТДЕЛЬНОЙ СТРАНИЦЕ.

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ: 8 ЧАСОВ

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СОТРУДНИКОВ

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ: 2-5 ДНЕЙ

ТРЕНИНГ. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ С РАЗБОРОМ КЕЙСОВ ВАШЕЙ КОМПАНИИ. ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ. РАБОТА В ГРУППАХ.

ИТОГОВОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ.

ПОВТОРНЫЙ ВИЗИТ. СОБЕСЕДОВАНИЯ С ЖЕЛАЮЩИМИ ИЛИ С РУКОВОДСТВОМ КОМПАНИИ.

МЫ РАБОТАЕМ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ КОМФОРТНО ВПИСАТЬ ТРЕНИНГ В ОБЫЧНЫЙ ГРАФИК ВАШЕЙ КОМПАНИИ, И ВЫ ТОЧНО СМОЖЕТЕ СОВМЕЩАТЬ ЕГО С ТЕКУЩЕЙ РАБОТОЙ.

ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ

СОГЛАСОВЫВАЮТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО.

СТРУКТУРА ОБУЧЕНИЯ МОЖЕТ

КОРРЕКТИРОВАТЬСЯ ПОСЛЕ ПЕРВОГО ВИЗИТА В ВАШУ КОМПАНИЮ.

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ. ТЕХНИКА ПРОДАЖ. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА.

Почему правильная продажа – это не манипуляция.
Что такое продажа. Почему любая коммуникация – это продажа.
Продажа как способ коммуникации и продажи как часть системы бизнеса.

Объект продажи. Что мы продаём. Субъект продажи. Кому мы продаем.

Кто такой покупатель. Почему любой оппонент в переговорах – покупатель.

Что такое скрипт. Плюсы и минусы. Нужен или не нужен.
Этапы продаж. Сколько их. Какие нужны, какие нет. Этапы продаж и этапы сделки. В чём разница.

Для чего. Как работает. Как готовиться. Что говорить. На что обращает внимание покупатель. Как стать "своим" для покупателя.

2. ПОТРЕБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА

Выявление потребности. Создание потребности.

Что спрашивать. Как использовать ответы клиента.
СПИН-технология.

Лучший помощник продавца.

Как "продавать не продавая".

Почему создать потребность проще, чем ее выявить.

Что рассказывать клиенту.

О чем всегда забывают продавцы.

Что клиенту важнее всего. Что клиенту совсем не интересно.
Ошибки в презентации. Лишняя информация в презентации.

Техника "идеальная продажа".

Как продавать, не зная продукт.

3. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ.

Природа возражений. Откуда возникают возражения.

Почему большинство возражений не являются таковыми.
Почему клиент говорит "дорого". Что делать, если у клиента нет денег.

Почему не надо бояться возражений. Как использовать возражения себе на пользу. Плюсы и минусы возражений.

Сколько на самом деле существует возражений. Как обработать любое возражение.

Самый легкий этап, который считают самым сложным. Как сделать, чтобы сделка "завершилась сама" Чего не надо делать на завершении сделки. Как испортить самому себе продажу. Как заставить клиента вернуться.

