

Тренинг-практикум	<p><b>«ТЕХНИКА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С КЛИЕНТАМИ»</b> Тренинг практикум состоит из теории и тренировок.</p>
Бизнес тренер	<b>Евгений Котов</b>
Целевая аудитория	Менеджеры по работе с клиентами, продавцы, сотрудники, взаимодействующие с клиентами.
Цель	Дать участникам эффективную практическую технологию продаж, с помощью которой можно повысить эффективность продающего персонала.
Результат	Участники тренинга, которые знают технологию продаж и способны применить ее на практике уже на следующий день.
Участники тренинга-практикума узнают	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Как продавцу увеличить уверенность в себе;</li> <li>• Мифы о продажах и продавцах;</li> <li>• Почему большинство продаж обречены на неудачу с первых минут работы с клиентом;</li> <li>• Правильная последовательность в технологии продаж;</li> <li>• Секрет продаж или что не делает 90% продавцов;</li> <li>• Технология общения с клиентами по телефону и при встрече;</li> <li>• Как управлять общением с клиентами с помощью вопросов;</li> <li>• Как убеждать клиента;</li> <li>• Как улаживать возражения;</li> <li>• Как работать с проблемными клиентами;</li> <li>• Как сделать клиента постоянным, чтобы он рекомендовал Вас;</li> <li>• Как увеличивать продажи в «не сезон»;</li> <li>• Как грамотно провести презентацию;</li> <li>• Как правильно завершить сделку.</li> </ul>
Длительность тренинга	1 день
Тренинг состоит из	50% теории – 50% практики
Обучение происходит	С 10:00 до 18:00
	По завершению тренинга участники получают сертификаты

## ПЛАН ТРЕНИНГА

### ЧАСТЬ 1

1. Знакомство с участниками. Определение правил работы на тренинге.
2. Секрет продаж, или как продать «эмоцию».
3. «Мифы о продажах». Стереотип: продавец – это не престижно.
4. Как у клиента убрать идею – «что ему хотят продать».
5. Как у клиента убрать идею, что он «всё знает».
6. Чем можно отличиться от конкурентов.
7. Каким должен быть эффективный продавец.
8. Как грамотно вступать в контакт с клиентом по телефону / на встрече.
9. Как добиться понимания от клиента, который «ни с чем не согласен».

### ЧАСТЬ 2

1. Правильная последовательность продажи.
2. Компоненты УВЕРЕННОСТИ. Практические упражнения.
3. Как ежедневно, не отвлекаясь от дел, делать тренировки по «уверенности».
4. Упущенный компонент в общении с клиентом, из-за которого срываются продажи еще до презентации товара.
5. Как справиться с «неуверенностью» клиента.
6. Как поднять уверенность клиента в отношении продукта, который Вы продаете.
7. От чего зависит доход продавца. Алгоритм увеличения дохода.

### ЧАСТЬ 3

1. Как грамотно выяснить, что именно нужно клиенту, и что он хочет.
2. Техника вопросов.
3. КАК и КАКИЕ вопросы задавать клиентам, которые тяжело идут на общение.
4. Составление главных вопросов для выяснения потребностей.
5. Тренировки по технике выяснения потребности.
6. Элемент сервиса, из-за которого клиент будет Вас рекомендовать.
7. Как увеличивать продажи в «не сезон».
8. Какие «показатели» необходимо анализировать продавцам.
9. Как прогнозировать доход и как влиять на его уровень.

### ЧАСТЬ 4

1. Как правильно отвечать на провокационные вопросы клиента «о качестве товара».
2. Правильная формулировка идеи «клиент всегда прав».
3. Ошибки в презентации, из-за которых клиент уходит.
4. Три золотых правила презентации.
5. Как продавцы теряют клиентов во время презентации и что делать, чтобы этого не происходило.
6. Техника эффективной презентации.
7. Технология завершения сделки.
8. «Новый Шекспировский вопрос» при завершении сделки.
9. Технология улаживания возражений.
10. Как противостоять возражению «дорого».

Вручение сертификатов

## НЕСКОЛЬКО ОТЗЫВОВ С ПОСЛЕДНИХ ТРЕНИНГОВ

### Руководители

*Г.Е.П., (агентство недвижимости), г.  
Архангельск*

Тренинг произвел грандиозное впечатление - динамичный, «все в точку», как будто писанный и проговоренный по жизненной и рабочей ситуации. За мой стаж в работе (11 лет) я впервые была на таком тренинге – где конкретно рассматривалась ситуация сегодняшнего дня и давались ответы и рекомендации на нее, а не теоретические рассуждения о продажах и продуктах продажи.

*В.К.Е., руководитель отдела продаж  
(продажа автозапчастей), г. Москва*

Самое главное, что идею не навязывали, а рассказывали, как ее применить и как все это может отражаться на продажах. Открыли глаза на некоторые вещи, которые мы в обычной жизни встречали, но не задумывались. Рассматриваемые темы в дальнейшем помогут не только поднимать продажи, но и очень даже пригодятся в обычной жизни.

*А.И.В., директор,  
г. Краснодар*

В Вашем семинаре мне понравилась сама форма объяснения рассматриваемых вопросов. Наверное, впервые семинар проводил тренер-практик, а не теоретик. Практический опыт был так структурирован, что это было просто для понимания.

*Г.В.А., руководитель, учредитель,  
г. Москва*

1. Нравится, как Евгений подает мысли участникам
2. Как тренер и оратор идеален
3. Много примеров и конкретики
4. Заряжает энтузиазмом
5. Дал иной (эффективный) подход к продажам

*А. Ж. Ш., директор, г. Махачкала*

Очень полезный и позитивный семинар. Получила ответы на «наболевшие» вопросы. Особенно для меня была полезна информация по завершению сделки. Получила массу мотивации, скинула «грузики» и сомнения со своих мозгов!

*М.М., исполнительный директор,  
г. Киров*

Очень многое из курса делалось раньше на интуитивном уровне. Сейчас все это будет делаться осознанно. После курса прошел страх при выступлении перед аудиторией. Появилось желание самой продавать.

**Продавцы, менеджеры по продажам**

*Ф.А.Р., продавец – консультант, «Mondial»,  
г. Анталия, Турция*

Тренинг, который провел Евгений Котов, был насыщенный и плодотворный. Не поверите, но после этого тренинга я на следующий день продал товар в течение 2-3 минут, подробно говорить не буду, но это результат тренинга. Считаю такие мероприятия надо проводить каждый год. К сожалению, человек на протяжении долгих лет работает в сфере торговли, но не может иной раз в простой ситуации продать товар. Но тренинг Евгения Котова, в котором я принимал участие, был очень интересным. Желаю, чтобы в дальнейшем такие мероприятия проводились почаще.

*К. А. Г., менеджер по продажам на страны  
СНГ, г. Кишинёв, Молдова*

Лёгкость. Понятность. Евгений помог понять много вещей, которые вроде лежат на поверхности, но мы их не применяем. Теперь есть чёткая структура и понимание того, что надо делать и чего не надо. Практичность этого тренинга 100%. Меня заполнили необходимым для любого продавца, теперь всё зависит от меня! Евгений, спасибо Вам за интересный, нужный тренинг и за то, что нашли время нам помочь.

*А.Д.С., менеджер по продажам, «LeTo» г.  
Алматы*

Первый семинар за последние 10 лет, на котором я совсем не спал! Многие простые истины преподносятся по-новому и поэтому хочется им следовать. Особый "респект" за актерское мастерство. Радует, что советы и рекомендации привязаны к нашему менталитету!

*Г.Р.М., специалист по работе с клиентами,  
г. Уфа*

На самом деле, идя на семинар Евгения Котова, мне думалось, что я много уже знаю о продажах. Однако ухожу с кучей новых идей для меня и компании. Я знала, что очень полезно ломать себя и выходить из своей зоны комфорта, но все же позабыла, что стоит почаще ломать свою «коробочку комфорта», на тренинге об этом было очень много. Было очень интересно и полезно, особенно примеры из жизни, которые легко и понятно применимы к бизнесу! Видела блоки ваших тренингов в YouTube.com, но в жизни все это действо гораздо круче. Спасибо!