

Профессиональные кадры
– главная ценность компании!

Е.Ф. Зубарева



25 лет активных продаж в разных бизнесах
18 лет руководитель и бизнес-тренер практик

**Программа уникального 1-дневного тренинга
«Создаем и улучшаем ваш скрипт продаж,
который увеличит продажи в среднем на 27%»**

15 декабря 2017г. Казань. (10.00 – 17.00)

Что мы делаем на тренинге?	Что это дает менеджеру по продажам:
Выходим из зоны комфорта, чтобы заработать наибольшие деньги.	Понимание, что нужно менять свои подходы в продажах и быть гибким в переговорах с клиентом.
Анализируем вашу цепочку продаж, понимаем, где теряем деньги.	Принятие своих проблемных зон и определения точек роста и увеличения прибыли.
Учимся включать «Превосходный сервис» в коммуникациях: брать в союзники секретаря, а не преодолевать его.	Навык обходить строго секретаря и входить в социальный контакт.
Учимся входить в «правильный» контакт с клиентом как в первый раз, так и повторно.	Умение делать повторные продажи, будить «спящих клиентов» и возвращать потерянных клиентов.
Изучаем 15 эффективных техник продаж, которые можно вмонтировать в ваш диалог с клиентом или готовый скрипт.	Вы начинаете говорить не холодными скриптами, а эффективными речевыми модулями, увеличивая свою эффективность в среднем на 30%.
12.00-12.40	Обед
Изучаем «Типологию клиентов» (относительно эмоционального поведения, внутренней мотивации, логики принятия решения).	Вы начнете ориентироваться в том, «что, когда и какому клиенту» можно и нужно говорить.
Разбираем разницу между потребностью и мотивами, которые заставляют клиентов оставлять деньги именно у вас в компании.	Научитесь распознавать и слышать «Маркеры» клиентов и вкручивать их в продающую презентацию.
Прописываем сводную таблицу презентационных предложений по технологии «СПРОС».	Научитесь делать клиентоориентированную презентацию.
15.00-15.30	Кофе-пауза
Учимся задавать правильные вопросы - вопросы не в лоб, а с подложкой и уводом в другой «смысловой фрейм».	Получите алгоритм задавания «грамотных» вопросов, формирующих клиента на покупку.
Узнаете, почему возражениям нужно радоваться и как они помогают в продажах.	Получите и отработаете алгоритм работы с возражениями клиента.

узнаете классификацию возражений.	Получите технологию формирования банка возражений.
Разберем разницу между сопротивлением клиента и сигналом покупательской готовности.	Научитесь закрывать вовремя продажу и получите техники «дожатия сделки».
Домашнее задание: Прописать скрипт звонка или встречи с клиентом.	Получите отличную мотивацию стать профессиональным продавцом и проверить себя в деле. В виде дополнительного сервиса получите обратную связь на выполненное домашнее задание у бизнес-тренера.

Стоимость 1 участника:

- 10.000 руб. (VIP место на первом ряду с дополнительной консультацией тренера);

- 8.000 руб. (место Бизнес-категории, для команды 3 участника и более – 20% скидка);

В стоимость входит: тетрадь с учебным материалом, обед, кофе-пауза, сертификат.

- 5.000 руб. (место Стандарт-категории, без питания и последние места)

После прохождения тренинга и использования полученных навыков ваше предприятие и ваши сотрудники получат:

- 1). Команду клиентоориентированных специалистов и менеджеров.
- 2). Навыки продаж и прописанный скрипт, за счет практической отработки знаний с тренером-практиком.
- 3). Печатный материал (у каждого личная распечатка). Будут расписаны примеры презентационных выражений, банка возражений, дано домашнее задание – прописать сценарии переговоров, которые вы далее можете перевести в корпоративную книгу продаж.
- 4). Сертификат о прохождении обучения для сотрудника/предприятия.

С уважением и готовностью сделать ваш бизнес эффективным, Елена Зубарева.



По итогам мероприятий **«face to face»** 2015 года бизнес-тренер Зубарева Елена Викторовна получила 2 номинации: «Самый популярный Бизнес-тренер по управлению продажами» и «Бизнес-тренер №1 по обучению корпоративных тренеров по продажам». **Главное УНИКАЛЬНОЕ ОТЛИЧИЕ Зубаревой Елены в сфере тренинговых услуг – она ПРАКТИК**, к которому компании обращаются за написанием профессиональных скриптов продаж. Другие отзывы можно прочитать на сайте eztrener.ru

РЕГИСТРАЦИЯ: Тел: +7-(800)-500-94-72 Сот: +7-919-624-27-65 E-mail: ez-trener@mail.ru <https://trenerprodag.ru>