

Программа тренинга по продажам

Тренинг по продажам - это не просто набор лекций, а практический, сфокусированный на результате процесс, который помогает специалистам по продажам, руководителям и владельцам бизнеса вывести свои результаты на новый уровень. Не упустите возможность трансформировать свой подход к продажам и достичь новых вершин. Инвестируйте в себя и свою команду - инвестируйте в корпоративный тренинг по продажам



Для кого: специалисты по продажам, менеджеры, специалисты смежных областей, чья работа связана с взаимодействием с клиентами и продвижением продуктов или услуг, могут значительно улучшить свои результаты.




Цель: Основная цель любого качественного тренинга по продажам - увеличить объем и прибыльность продаж.



Эффективность: обусловлена несколькими ключевыми факторами: практическая направленность, индивидуальный подход и измеримые результаты.




100%
авторская
практическая
программа

Задачи Тренинга:

- **Обучение основам и техникам продаж:** От базовых этапов сделки до продвинутых стратегий.
- **Отработка навыков на практике:** Имитация реальных ситуаций, ролевые игры.
- **Разбор реальных кейсов:** Анализ успешных и неуспешных сделок.
- **Развитие способности понимать потребности клиента:** Техники активного слушания, задавания вопросов.
- **Формирование навыков убеждения и аргументации:** Как доказать ценность предложения.
- **Обучение работе с различными типами клиентов и их поведением.**
- **Повышение стрессоустойчивости и уверенности в себе.**

Задания и Практика: От Теории к Реальности

- **Ролевые игры:** Имитация реальных диалогов с клиентами, от первого контакта до закрытия сделки.
- **Деловые игры:** Комплексные сценарии, моделирующие рабочий процесс.
- **Практика презентаций:** Отработка навыков представления продукта/услуги.
- **Симуляции переговоров:** Моделирование сложных переговорных процессов.

Уникальность нашего тренинга

- **Эффективная обратная связь:** Конструктивная критика и поддержка, помогающая участникам расти.
- **Синергия группы:** Обмен опытом и идеями между участниками, создание поддерживающей среды.
- **Измеримость результатов:** Возможность отследить изменения в показателях продаж после обучения.

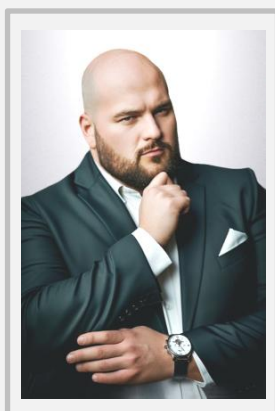
World Class

БЕРГТК.РФ
СЕРВИС ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

СТРОЙМОНТАЖ



WIDEX®



Спикер тренинга: Коуч Спартак Андриешин

- **Многолетний опыт** практической работы в продажах: Успешный спикер - это, прежде всего, тот, кто сам прошел "огонь, воду и медные трубы" в реальных продажах, понимает их изнутри, сталкивался с различными ситуациями и находил эффективные решения.
- **Уникальный** практический подход в проведении обучения
- **Успешные кейсы** заказчиков, которые прошли обучение под его руководством, являются лучшим подтверждением результативности его подхода. Максимум интерактивности и личного взаимодействия.