

Возникли вопросы?

Позвоните +7 383 299-76-90

Тренинг Дмитрия Ткаченко

«103 новые фишки активных продаж»

в Новосибирске

Почему нужно посетить?

- **Удвойте эффективность «холодных звонков».** Будет легче преодолевать отговорки «Нам не надо», «У нас есть поставщик», «Вышлите на электронную почту»
- **Увеличите личные продажи в 1,5-2 раза.** Получите более эффективные способы работы с возражениями «Дорого», «Я подумаю..»
- **Научитесь продавать дорого.** Получите технологии убеждения.
- **Перестанете давать скидки.** Получите пошаговый алгоритм торга и приема противодействия манипуляциям.

Все **техники отработаны на реальных продажах** и собраны Дмитрием Ткаченко.

Первая часть:	
67 приемов «холодных» звонков и продаж по телефону	
10:00-11:30	Выход на ЛПР и фиксация интереса (31 приём)
О чем?	Работа с блокерами: <ul style="list-style-type: none">• 8 приемов для прохода секретаря («Процедура», «Пушкин», «Взрыв мозга», «Разъединилось», «Еще раз», «Меня ждут», «Фамилия», «Утопил телефон»).

	<ul style="list-style-type: none"> • 5 приемов для работы с отказом соединить с ЛПР. • 9 приемов для фиксации интереса ЛПР в начале разговора (Нагрев «холодного звонка», «Могу дать Вам заказ», «Крюк», «Самое важное», «Именно поэтому», «Не буду навязывать», «Следующие шаги», Техника «УПС», «Работа у нас такая».)
Результат	Блокеры и ЛПРы не бросают трубки. ЛПРы слушают и поддерживают разговор.
11:50-13:20	Работа с отговорками и достижение договоренности о следующем шаге (46 приёмов)
О чем?	<ul style="list-style-type: none"> • 8 рокировок в продажах. • 10 речевых модулей для ответа на отговорку «У нас есть поставщик». • 6 речевых модулей для работы с «Нам не надо». • 10 универсальных речевых модулей для работы с любой отговоркой ЛПРа. • 12 модулей для ответа на отговорки «Пока мы не можем себе этого позволить», «Пообщайтесь с моим подчиненным», «У нас нет продаж», «У нас все есть», «Нет времени на встречу», «Надо подумать». • 6 техник достижения договоренности о следующем шаге (встрече, получении заявки и т.п.) («Альтернатива», «Один день», «Ленина 21», «Простой вопрос», «Еду к соседям», «8-900»)
Результат	Больше договоренностей с ЛПР о встречах и заявках

<p>Вторая часть:</p> <p>36 техник аргументации, работы с возражениями и ведения торга</p>	
14:40-16:10	Техники влияния, аргументации и убеждения (11 техник)
О чем?	<p>Аргументация и убеждение:</p> <ul style="list-style-type: none"> • БОДРИМ-аргументация». • Карта аргументов». • 5 «акселераторов» аргументации («По сравнению с рынком», «По отзывам», «Вы - мы», «Оцифровка», «Образные закрепители»). • «Правило альпиниста». • 2 приема для получения обратной связи («Оценка», «- и +»). • Сравнительный анализ с конкурентами.
Результат	Клиенты возражают меньше и больше покупают
16:30-18:00	Работа с возражениями, ведение торга, противодействие манипуляциям (27 техник)
О чем?	<ul style="list-style-type: none"> • 3 этапа развития навыков работы с возражением «Дорого» • 4 приема для работы с возражением «Дорого» («Изоляция возражения», «Пугало», «Такая же цена», «Цена и наценка») • 6 приемов для работы с отговоркой «Я подумаю» («На чистую воду», «Самое страшное», «Цитата», «Оценка», «- и +», «Уход») • 6-ти шаговый алгоритм торга

Возникли вопросы?

Позвоните +7 383 299-76-90

	<ul style="list-style-type: none">• 6 приемов для отстаивания цены («Покажите предложение», «Уменьшение шага». «\$ & %». «Скидка с части», «Индикаторные позиции»)• Достижение договоренности по методу «Анкета»• Получение рекомендаций (техника «Если бы он был здесь»)
Результат	Продажи без скидок. Нейтрализация манипуляций.

Дата и место проведения на согласовании с Дмитрием.

Дата будет находиться в диапазоне с 02 по 08 апреля 2018

[Центр бизнес-образования «Максимум»](#)