

## Принципы успешных продаж в оконной компании

Как построить разговор по телефону так, чтобы покупатель приехал к Вам в офис? Как замотивировать покупателя на вызов специалиста по замеру?

Как мягко и ненавязчиво донести до клиента все выгоды и преимущества работы именно с Вашей компанией? Как преодолевать многочисленные возражения: "дорого", "большая предоплата", "долго" и т.д.?

На эти и многие другие вопросы, Вы получите ответы на данном тренинге. На тренинге будет разработан сценарий диалога с клиентом.

**Цель тренинга:** повышение результативности звонков и работы менеджеров в офисе.

### В результате тренинга участники смогут:

- управлять диалогом с клиентом, выяснять нужную информацию
- рассказывать о товаре так, чтобы клиент запомнил и выделил Ваше предложение среди других
- грамотно аргументировать окончательную стоимость
- преодолевать различные возражения клиентов
- убедительно презентовать специалиста по замеру
- тонко стимулировать клиента к покупке

## Программа тренинга

### Модуль 1. Телефон, как инструмент продаж

- Как готовиться к продаже на информационном, организационном и психологическом уровне
- Как расположить собеседника и вызвать доверие к себе и компании
- Как составлять выигрышный сценарий телефонного разговора
- Какие слова и выражения засоряют речь и отталкивают клиентов
- Просто о сложном. Как о сложном продукте рассказать доступным и понятным для клиента языком
- Особенности работы с покупателями по телефону

### Модуль 2. «Быстрая ориентировка на местности». Или как выяснить потребности клиента

- Как «разговорить» клиента и получить максимум информации
- Как вызывать у клиента ощущение «меня здесь понимают»
- О методах активного слушания
- Как не допрашивать клиента, не «считать окошки», а вести интересный диалог
- Основные типы клиентов

### Модуль 3. «Показ, шоу, демонстрация, а лучше - презентация!» Презентация товара и компании.

- Что такое характеристики, преимущества и выгоды товара и компании
- Правила успешной презентации
- Методы усиления аргументации
- Когда и как говорить о цене

#### **Модуль 4. Умелая обработка возражений**

- Почему возникают возражения
- «Тайна покрыта мраком» – или как обнаружить истинное возражение
- Шести шаговый алгоритм обработки возражения

#### **Модуль 5. «Конец – делу венец». Стимулирование клиента к завершению сделки.**

- Как мотивировать клиента на вызов мастера по замеру
- Как подвести итог разговору и закрепить договоренности
- Приемы успешного завершения контакта

**Методы работы на тренинге:** выполнение упражнений в группе, в парах и самостоятельно; групповые дискуссии, ролевые игры, психогимнастика, интерактивные лекции, видеосъемка и видеоанализ, просмотр учебного фильма.

**Продолжительность:** 2 дня с 10.00 до 18.00

**80% - практика / 20% - практическая теория**

**Каждый 3-ий участник от компании обучается бесплатно.**