



ТРЕНИНГ

СТОП-СКРИПТ

КАК ПРОДАВАТЬ МНОГО И БЕЗ БУМАЖКИ

Для кого этот тренинг?

Тренинг будет полезен тем, кто уже ведет продажи и имеет опыт в этом деле. Кто хочет перейти на новый качественный уровень работы. Кто не стоит на месте, а нацелен на движение вперед опережая время.

Приобретенные навыки позволят Вам:

- Идти в ногу со временем.
- Развивать в себе компетенции, которые будут способствовать повышению результативности продаж.
- Распознавать различные типы сопротивлений и противостоять им.
- Выявлять скрытые потребности покупателей и не создавать возражения.
- Менять картину мира покупателя.
- Повысить результативность продаж.

1. Введение в тренинг.

- Развитие продаж. Что поменялось и поменялось ли вообще?
- Компетенции успешного менеджера по продажам. Карта индивидуального развития компетенций.
- Классический подход к продажам. Устаревшая модель. Что взамен.

2. Модели продаж. Активные и пассивные продажи.

- Эффективный способ ведения продаж в условиях изменений.
- Транзакционный и консультационный методы продаж.
- Картины мира продавца и покупателя. Что продает продавец и что хочет покупатель. Как увидеть точки соприкосновения.

3. Движущая сила в продажах. Явные и скрытые потребности покупателя.

- Скрытая потребность – движущая сила покупателя.
- Как выявить скрытые потребности.
- Как сделать скрытые потребности явными.
- Методика повышения ценности для покупателя не прибегая к снижению стоимости.
- Пошаговый алгоритм выявления скрытых потребностей.
- Упражнения (цель – научиться задавать вопросы, управлять регламентом переговоров, строить цепочку вопросов так, что бы выявить потребность, которую они могут удовлетворить. Не создавать возражения).

4. Кому и когда продавать.

- Процесс принятия решений.
- Иерархии в организациях. Вертикальная и горизонтальная.
- Навигация по иерархии.
- Процесс принятия решений.
- Ключи к раскрытию процесса принятия решений.
- Блокатор. Как находить блокатора. Как сделать его союзником.
- Деловая игра (цель – научиться отличать ЛПР от блокатора, выработать комфортный и эффективный способ поиска ЛПР в организациях).

5. Практикум по работе с сопротивлением и возражениями.

- Первичное и вторичное сопротивление.
- Техники преодоления первичного сопротивления:
 - Недоверия.
 - Переноса.
 - Желания сохранить статус-кво.

- Возражения. Природа возникновения возражений.
- Отказ и сомнения.
- Отказ. Как работать с отказом.
- Сомнения.
- Методы работы с возражениями.
- Упражнения (цель - понять причины появления возражений, способы уверенно и спокойно отреагировать на них, найти нужный аргумент).
- Практическая отработка (цель - отработать на практике ранее полученные знания. Отработать методику работы с различными типами возражений: «у нас все закуплено», «нет денег», «мы уже работаем с другой компанией, нас все устраивает», «для нас это дорого», «у меня нет времени я очень занят», «мы с вами работали и остались не очень хорошие впечатления», «высылайте предложение, будет интересно наберу»).
- Экспресс поединки.

6. Эффективная презентация.

- Как во время презентации не создавать возражения.
- Характеристики.
- Преимущества.
- Выгоды.
- Для кого делать презентации.
- Язык выгод. От характеристик к выгодам.
- Выгоды – двигатель продажи.
- Презентация на языке клиента.
- Когда делать презентации.
- От доказывания к аргументации.
- Эффективные методы аргументации.
- Как добиться внимания. Техники аргументации и контраргументации.
- Игра (цель - отработать техник аргументации и контраргументации).
- Упражнение (цель – научиться делать презентации на языке выгод).

7. Отработка навыков

- Управленческие (переговорные) поединки. Отработка на практике полученных навыков, обратная связь от судей и от тренера.

Основу методики составляет система обучения практическим навыкам, требований заказчика и возможностей группы. Практические задания подбираются таким образом, чтобы формировать у участников эффективные модели поведения в рабочих ситуациях характерных для конкретного бизнеса. Человек усваивает 10% того, что слышит, 40–50% того, что слышит и видит, 60–70% того, что слышит, видит и проговаривает, но 90% того, что при всем при этом **попробует сделать сам.**

Игорь Рызов

бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров

Автор бестселлеров
«Кремлевская школа переговоров» (издается на 8 языках),
«Жесткие переговоры», «Я всегда знаю, что сказать»,
«Переговоры с монстрами»

Один из лучших бизнес-тренеров России по версии wikiexpert.su

Главный редактор журнала
«Мастер переговоров»

Обладатель премии
«Деловая книга года в России 2016» за книгу
«Кремлевская школа переговоров»

Лауреат премии «Книга года 2016» Ozon.ru в номинации
«Прорыв года» за книгу «Я всегда знаю, что сказать»

Финишер гонок IronStar, IronMan 70,3

Обладатель премии
«Деловая книга года в России 2018»
за книгу «Переговоры с Монстрами»



Образование:

Белорусский Государственный Университет (1999)

Факультет прикладной математики и информатики
Факультет экономики и бизнес-технологий

Camp Negotiation Institute (США) (2011)

Программа подготовки специалистов по переговорам.
Система Джима Кэмп

Karrass Negotiation Program (США) (2015)

Программа подготовки специалистов по переговорам
Честер Ли Каррасса, мирового лидера в обучении переговорам

Harvard Law School (США) (2016-2017)

Program on Negotiation
and Leadership Bargaining with the Devil

Опыт работы:

В коммерческой сфере в области закупок и продаж на руководящих должностях – более 19 лет
В области преподавания бизнес-технологий – 8 лет

Корпоративные клиенты:



Контакты: ☎ +7 (495) 278-08-86

✉ com_director@ryzov.ru

📘 ryzov.igor

➔ ryzov.ru