ПРОДАЖИ

Навыки продаж 1:1

Точно выявлять потребности, ясно представлять подходящее предложение и профессионально завершать диалог продаж.

8 занятий × 60 минут · 8 часов · 640 AZN. Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Для специалистов, которые хотят развивать навыки в направлении «Продажи» и применять их в работе.

По окончании вы сможете

- Выявлять критерии выбора с помощью открытых вопросов и резюме встречи.
- Связывать характеристику продукта с подтвержденной потребностью клиента.
- Уточнять возражение и готовить ответ, согласованный следующий шаг и дальнейший контакт.

Практические задания

- Интервью из пяти вопросов с обратной связью преподавателя.
- Таблица свойство–польза–доказательство и презентация цены.
- Полная ролевая игра от первого контакта до последующего сообщения.

План занятий

01 Определение потребностей клиента

02 Правильная постановка вопросов

03 Презентация ценности

04 Работа с возражениями

05 Презентация цены

06 Закрытие продажи

07 Последующий контакт

08 Симуляция реальной продажи

Итоговый практический результат

План вопросов, описание ценности, ответ на возражение и шаблон дальнейшего контакта для предложения участника.

Оценка и обратная связь

Итоговая ролевая игра оценивается по выявлению потребностей, обоснованию ценности, ответу на возражение и согласованному следующему шагу.

Формат обучения

Живые онлайн-занятия в Zoom / Google Meet. 1 участник + 1 тренер. График согласуется индивидуально.

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/ru/individual-online-training/sales-skills