ПРОДАЖИ

Практическое обучение продажам

Практическая программа для диалога о продажах B2B и B2C, выявления потребностей, работы с возражениями и закрытия продаж.

500 AZN · Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Менеджеры по продажам · Продавцы-консультанты · Те, кто хочет начать карьеру в продажах

План занятий

01 Психология клиента

- Механизмы принятия решений
- Поведение клиента

02 Базовая подготовка и группы клиентов

- Различия между B2C и B2B
- Сегменты клиентов

03 Первый контакт с клиентом

- Первое впечатление
- Построение коммуникации

04 Выявление потребностей клиента

- Правильные вопросы
- Активное слушание

05 Презентация продукта – часть I

- Презентация, основанная на преимуществах
- Сообщение, ориентированное на клиента

06 Презентация продукта – часть II

- Презентация цены
- Объяснение Ценность

07 Возражения клиентов – Часть I

- Основные возражения
- Психологический подход

08 Возражения клиентов – Часть II

- Практические ответы
- Ролевая игра

09 Заключение сделок

- Методы завершения сделки
- Момент принятия решения

10 Повторение диалога о продажах

- Реальные сценарии
- Обратная связь

11 Итоговый экзамен и оценка

- Оценка знаний
- Сертификация

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan

+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az

https://aitm.az/telimler/satis-telimi/?lang=ru