

Корпоративный тренинг

УСПЕШНЫЕ ПРОДАЖИ с НЛП

Ориентация на индивидуальные особенности клиента

«Умение общаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем чай или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо на свете!» Дж. Д. Рокфеллер

Тренер: Барабаш Павел Иванович – психолог, бизнес-консультант, автор 12 книг по практической психологии, с 1992 года провел более 700 тренингов в России и за рубежом.

Цель тренинга – развитие у продавца НАВЫКОВ:

- построения качественного раппорта с клиентом;
- выявления потребностей клиента;
- создания и использования продающих презентаций;
- работы с возражениями клиента.

Методы работы:

- демонстрации,
- упражнения, ролевые игры,
- обратная связь для участников.

В программе:

- Продажи в условиях конкуренции.
- Техники управления эмоциональным состоянием.
- Техники создания качественного раппорта с клиентом.
- Техники изучения потребностей клиента (цели, ценности, критерии).
- Психологические типы клиентов.
- Как излагать мысли на языке клиента.
- Техники создания продающих презентаций товара (услуги).
- Техника управления конфликтом.
- Техники работы с возражениями клиента.

- Завершение продажи и сопровождение.

Особенности тренинга

- Участники получают от тренера методический материал для работы.
- Участники будут осваивать навыки влияния на людей, и технологии, которые они получают успешно работают в условиях рыночной экономики!

Длительность тренинга – 18 часов

Количество участников: до 20 человек

Технические условия для проведения:

- изолированный зал без столов;
- удобные кресла (стулья);
- флипчарт, цветные фломастеры, бумага, ножницы;
- проектор или телевизор;
- Кофе-паузы два раза в день.

Контакты:

www.myNLP.ru

www.barabash.pro

+7(914)158-22-27