

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: АЙКИДО ПРОДАЖ – «ЗВЕЗДНЫЕ» ТЕХНИКИ

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА: АЙКИДО ПРОДАЖ - «ЗВЕЗДНЫЕ» ТЕХНИКИ

Гибкая структура переговоров о продаже с ориентацией на заключение сделки.
Техники речевой манипуляции.
Приемы убеждения и внушения.
Превентивное преодоление возражений и контроль над обсуждением.



Оригинальность программы – в сочетании системной процедуры визита, обеспечивающей комплексное выполнение работ по стандарту, и гибкой методики ведения переговоров, позволяющей предвосхищать и превентивно преодолевать возражения и негативные реакции клиента, помогая клиенту в принятии решения, что позволяет достигать максимального результата за каждый визит.

Программа

КОНСУЛЬТАТИВНАЯ ПРОДАЖА

- 📄 Структура визита и гибкая структура продажи. Превентивное преодоление возражений.
- 📄 Планирование продаж и сценария переговоров.
- 📄 Построение партнерства. Установление контакта и раппорт как манипулятивная техника.
- 📄 Выявление и актуализация потребностей.
- 📄 Презентация предложения, которое будет принято.
- 📄 Управляемое обсуждение и преодоление возражений.
- 📄 Приемы заключения сделки.
- 📄 Долгосрочная работа с клиентом и саморазвитие.



При долгосрочном системной обучении навыкам продаж в Корпоративной Школе Продаж программа «Консультативная продажа» рекомендована для второго этапа, поскольку ориентирована на освоение техник продажи в интерактивном формате диалога.

Рекомендованное follow up сопровождение:

- 📄 мастерская-workshop по разработке ответов на распространенные вопросы FAQ
- 📄 ролевой переговорный практикум, видео-тренинг
- 📄 индивидуальный «полевой» коучинг
- 📄 «горячая» линия консультирования



ТРЕНЕР



Константин САВЧЕНКО

Chief Trainer компании **TRAINING FORCE™**

бизнес-тренер, консультант, эксперт T&D, коуч с более чем 20-ти-летним стажем

Master of Management Education

Тренер тренеров **Техникума Торговых Тренеров©**

и Сертификационных Курсов **«Все о DiSC»**

Автор методик

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ©

СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ©

