Эффективное взаимодействие

с целью продажи

Тренинг ориентирован на формирование нового мышления, нового взгляда на процесс взаимодействия при продаже. Позволяет осознанно применять техники влияния и выбирать способ, ориентируясь на клиента. Предполагает знание основных методов влияния (СПИН, НЛП, AIDA)

**Программа**

1. Тенденции современного рынка: от транзактной продажи к консультационной.
2. Мышление продавца и мышление клиента. Традиционная пропасть непонимания. Традиционный подход к продажам. Основные ошибки.
3. Мышление клиента в процессе взаимодействия. Закономерности принятия решения и «опасные» точки.
4. Технология принятия решения клиентом. Потребность и мотив – как управлять желанием клиента. Маркеры ведущего мотива человека. Пять основных потребностей и способы их удовлетворения услугой продавца.
5. Эмоциональные и логические способы управления решением клиента: принцип сходства, ширмы, метод Сократа и т.д.
6. Современные технологии влияния: НЛП, СПИН, AIDA. Выбор тактики исходя из мышления клиента. Единая основа современных техник влияния. «Простой секрет» взаимодействия.
7. Схема ведения беседы. Применение техник в общении с клиентами.

**Материалы:** флипчарт, экран, проектор, раздаточные материалы

**Продолжительность тренинга:** 2-х дневный тренинг.