**Тренинг: «Ударные продажи»**

Авторский тренинг по продажам Изюмниковой Юлии.

**Цель и результаты тренинга:**

* Сформировать у участников умения и навыки продаж
* Отработать навыки на практике
* Передать участникам тренинга практические технологии и инструменты для осуществления эффективных продаж

### Мотивировать сотрудников на успешные продажи

### Увеличить продажи сотрудника не менее чем на 40% после прохождения тренинга

### Программа тренинга

Мастерство коммуникации:

* Клиентоориентированный подход в продажах — основные характеристики и влияние на продажи в целом.
* Установление контакта с клиентом: особенности, способы.
* Вербальные и невербальные коммуникации: важность и влияние на клиента.
* Общение и трансактный анализ.

Выявление и формирование потребности как решающий этап продажи:

* Техники выявления и формирования потребностей.
* Основные группы мотивов клиентов.
* Виды вопросов на выявление и формирование потребности, основные техники.

Презентация продукта:

* Техники презентации.
* Методы воздействия на клиента во время презентации.
* Презентация продукта "Метод-выгод"

Работа с возражениями:

* Причины возникновения возражений клиентов.
* Методы предупреждения возражений.
* Как превратить возражение клиента в преимущество.
* Три эффективных шага отработки возражений.

Завершение сделки:

* Сигналы готовности клиента к покупке
* Методы завершения сделки