тренинг по продажам днепр

тренинг по продажам

курсы продаж

темы тренингов по продажам

Продажи – фундамент рынка и денежный кладезь.

Продавать можно что угодно – от карандашей до недвижимости. Но имеет значение только подход продавца. Только когда человек освоил технологии продаж, он сможет продать дом так же легко, как и карандаш.

Все менеджеры знают основные этапы продаж:

- Установление контакта.

- Выявление потребностей.

- Презентация товара/предложения.

- Работа с возражениями.

- Заключение сделки.

На первый взгляд это может показаться легким, но до последних двух пунктов дойти можно только с определенными навыками и опытом.

Умение хорошо продавать нарабатывается со временем – составляется список основных вопросов клиенту, формируется грамотная презентация с преимуществами товара, расширяется база возражений и достойных ответов на них, нарабатывается умение плавно подвести к сделке.

Тренинг по продажам (Днепр) ведут опытные специалисты по акутальным программам.

Но есть способ ускорить процесс. Между каждым из этих пунктов лежат дополнительные, специфические критерии, внимание к которым приводит к быстрой и хорошей сделке. Множество успешных предпринимателей самостоятельно, интуитивно вырабатывали схемы продаж. Наши специалисты собрали лучшее из актуальных отечественных и зарубежных источников, чтобы научить вас красиво, правильно и быстро продавать.

Темы тренингов по продажам касаются множества нюансов, стабилизируют психологическое состояние, настраивают на успешный результат. Имея такой запас знаний, вам будет не сложно заработать деньги на осуществление своей мечты.

На курсах вы узнаете:

- правила взаимодействия с клиентом,

- типологию, мотивы клиентов,

- виды влияния и управления, техники подстройки,

- основы активных продаж и телефонных,

- классификацию потребностей, техники их определения,

- что такое рациональные и эмоциональные возражения, как с ними бороться,

- правила, приемы работы с возражениями,

- выявление скрытых программ,

- как выходить из тупика,

- набор методов завершения сделки,

- наиболее распространенные ошибки при работе с клиентами,

- специфику послепродажного сервиса, сопровождение клиента после сделки с целью дальнейшего сотрудничества.

Это только малая доля из того, что вам предстоит узнать. Профессиональные преподаватели и продовцы помогут каждому обучающемуся с практической частью. После такой тщательной подготовки вы гарантировано получите результат.

Актуальность профессии.

Продажи – это прибыльная ниша. При желании можно заработать огромное количество денег. Хороших продавцов всегда ищут и вакансии на эту работу занимают большую часть досок объявлений. Если вы всегда мечтали иметь большой доход, почти ничего не делая, то для таких целей идеально подойдут курсы продаж. Записывайтесь прямо сейчас и уже за несколько месяцев вы сможете продать что угодно кому угодно!