**Программа семинара-практикума «Увеличение продаж и мотивация персонала»**

**Дата начала мероприятия:**

4 ноября 2022 10:00

**Дата окончания мероприятия:**

4 ноября 2022 18:00

**Место:**

центр «Мой бизнес», большой зал

**Блок 1 Основа успешных переговоров:**

* Подготовка. Чем менеджер полезен для клиента;
* Ваши преимущества = выгоды клиента;
* Почему купить у вас, а не у конкурентов = формирование УТП.

**Блок 2 Выход на ЛПР:**

* Представление себя и своей компании;
* Вход в Диалог;
* 7 способов выхода на ЛПР;
* Речевые модули для прохождения первых барьеров: «приёмная», «охрана», «секретарь» и т.д.

**Блок 3 Формирование лояльности ЛПР:**

* Способы, как расположить человека к себе, практические примеры;
* «Настоящее» знакомство;
* Перехват инициативы: как перейти от «допроса» к задаванию своих вопросов — инструмент и речевые модули. Разбор основных ошибок.

**Блок 4 Построение диалога с ЛПР:**

* Формула диалога: информация + вопрос;
* Работа на опережение — инструмент и речевые модули;
* Комплименты: когда делать, про что делать, разработка примеров;
* Самые важные 3–4 вопроса ЛПРу;
* Игра «Ковбой в баре».

**Блок 5 Формирование потребности:**

* Что важно для людей при покупке (Круг потребностей);
* Способы запроса обратной связи;
* «Продажа» каждого своего предложения = почему клиент должен слушать дальше, дать свою почту, читать КП, согласиться на 2-й звонок;
* Реальные истории в работе с клиентами.

**Блок 6 Презентация:**

* Продажа через «Боль». Презентация на языке пользы и выгод для клиента;
* Связки-переходы: инструмент, формула, примеры;
* Повышение ценности своего продукта через потребности клиента;
* Работа с первыми простыми возражениями.

**Блок 7 Завершение 1-го разговора:**

* Побуждение к покупке — формирование конкретного предложения;
* Завершение разговора (Речевые модули);
* Формирование договорённостей и назначение следующего контакта (Речевые модули).

**Блок 8 Повторный контакт и продажа:**

* Эффективный вход в диалог: причина звонка, вовлечение клиента в диалог, первые три «Да» от клиента;
* Обработка первых возражений: «Именно поэтому я Вам и звоню…»;
* Стили активного слушания = как услышать клиента и понять о чём он говорит;
* Выяснение что понравилось;
* Правило "Клиент говорит больше".

**Блок 9 Работа с возражениями:**

* Правильная реакция;
* Обработка основных возражений. Создание скриптов по возражениям;
* Побуждение к сравнению и выгодам;
* Смешение фокуса внимания.

**Блок 10 Заключение сделки:**

* Отстройка от конкурентов за счёт уникальности вашего предложения;
* Убойные «фишки» вашей компании;
* Завершение сделки. Тесты на готовность купить, техники подталкивания к покупке;
* Продажа дополнительных, сопутствующих продуктов. Благодарность за покупку и её виды;
* Антикризисные способы продаж.

**Блок 11 Мотивация персонала:**

* Вовлечение менеджеров в работу компании (в продажи): цели, планы, грейды;
* Эффективная постановка актуальных еженедельных задач;
* Система мотивации и вознаграждения менеджеров;
* Как менеджеру думать сверху и добиваться целей — работать эффективней, уставать меньше, а зарабатывать больше.