



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

27-28 сентября 2021г.

(г.Москва, 10.00-17.00)

проводит мероприятие на тему:

Формата участия: он-лайн.

Продажи: знания психологии клиентов дает 100% результат.

Лектор: **Афанасьева С.В.** (бизнес-эксперт и консультант в области управления и организационного развития. Опыт преподавательской деятельности 10 лет. Имеет большой практический опыт консультирования и руководства консалтинговыми проектами в области постановки стратегического планирования, постановки финансового планирования и бюджетирования, организационного развития компаний. Эксперт Лин-форума. Спикер на конференциях и выставках, посвящённых управлению рисками).

Основой психологии продаж называют влияние на эмоциональное состояние покупателя в процессе покупки. Решения, которые принимаются людьми, часто основываются на чувствах, эмоциях, потребностях, а не только на логике. Важно понимать, что все люди достаточно разные, поэтому к каждому из них нужен свой подход. Чтобы быть хорошим продавцом, знаний только самого ремесла, естественно, недостаточно. Надо знать людей, учиться разбираться в их мотивах и психологии.

В каких ситуациях помогает знание психологии продаж:

- Когда клиент не хочет с нами общаться
- Когда клиент говорит, что ему ничего не надо
- Когда клиент говорит, что он сам посмотрит, изучит или подумает
- Когда клиент закрыт и не заинтересован
- Когда клиент сомневается
- Когда клиент вообще не планировал ничего покупать
- Когда клиент сразу говорит «Дорого!»
- Когда клиент негативно настроен
- Когда клиент возражает
- Когда клиент отказывается от покупки

Тренинг ориентирован на руководителей и специалистов отделов продаж и всех заинтересованных лиц.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

1. Мой клиент: кто он и что он хочет?
 - Психологические типы клиентов
 - Классификация клиентов в зависимости от преобладающей модели восприятия и обработки информации
 - Читаем и интерпретируем невербальные сигналы собеседника
 - Признаки лжи и правды
 - Определение стратегии принятия решения
 - Вопросы для прояснения потребностей и выявления скрытой (опущенной) информации
2. Алгоритм продаж. Специфика прохождения этапов с учетом поведенческой психологии покупателя
 - Использование техник и методов продаж в зависимости от психологии и типологии клиентов
 - Структура возражений. Типы возражений
 - Проявления намерения. Разница между намерением и позицией
 - Определение истинных и ложных возражений. Приемы работы с возражениями
 - Техники работы с убеждениями клиента, механизм встраивания новых убеждений
3. Практикум
 - интерактив «Психология потребителей и типы покупательского поведения»

- кейс «Влияние на решение покупателя»

Тренинг проходит в интерактивной манере, это означает активное участие всех. Во время тренинга участники будут вовлечены в практическую работу, групповые и индивидуальные задания, деловые игры.

Стоимость участия – 18000 рублей. Постоянным партнерам – скидки!

Возможна пост-оплата по гарантийному письму!

В стоимость включено: просмотр мероприятия + запись, методические материалы, сертификат о прослушивании, финансовые документы.

Подробности, регистрация, справки и ваши вопросы:

8-495-644-76-07, www.gbi-c.ru, vsb@gbi-c.ru