



ООО «ДжиБиАй-Консалтинг»

4 декабря 2024г.

(г.Москва, 10.00-15.00)

проводит мероприятие на тему:

Формата участия: он-лайн.

Успешные продажи: психологические инструменты влияния на покупателя. Интенсивный курс

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, посвященных 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

ПРОГРАММА:

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»

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

Какие навыки получают продавцы после вебинара?

- Наблюдение за клиентом и определение его психологического типа
- Быстрый выбор стратегии общения с данным типом клиента
- Установление контакта и презентации в соответствии с типом восприятия клиента
- Получение обратной связи о том, насколько потребителю интересен предложенный товар
- Ответы на вопросы и отработка возражений клиента

Стоимость участия –11900 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