

Преодоление психологических барьеров в работе менеджера по продажам



Херсон, Україна

- I. Личные и профессиональные качества менеджера по продажам, торгового представителя.
- ☒ Знакомство. Настрой на тренинг. Обсуждение целей и задач тренинга. Актуализация жизненной позиции.
 - ☒ Качества успешного торгового представителя. Анализ сильных и слабых сторон.
 - ☒ Определение личностных ограничений и установок.
 - ☒ Поддержка собственной уверенности, и последствия неуверенности в себе.
- II. Работа над деструктивными убеждениями:
- ☒ Убеждения успешного человека
 - ☒ Ограничивающие убеждения
 - ☒ Метод «Моделирования будущего»
 - ☒ Позитивные и негативные установки
- III. Методы постановки целей и их эффективного достижения:
- ☒ Метод «Спецификации цели»
 - ☒ Метод Т.О.Т.Е. - модель 100% достижения цели
 - ☒ Неудача, как ступенька к успеху
- IV. Словесная эквилибристика в диалоге продавец – клиент:
- ☒ «Вредные слова»
 - ☒ Позитивные и негативные формулировки
 - ☒ Метод смещения акцентов
- V. Работа с возражениями, как залог успешного контакта
- ☒ Типичные возражения продавцов
 - ☒ Алгоритм работы с возражениями
 - ☒ Способы усиления аргументации
 - ☒ Рефрейминг (изменение точки зрения клиента)
 - ☒ Метафоры в продажах
 - ☒ Работа с ценой
 - ☒ Упражнение на отработку возражений
- VI. Приемы самомотивации
- VII. Подведение итогов тренинга.

