

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.

