

1-2 ДЕКАБРЯ 2017 | РЕАЛИТИ-ТРЕНИНГ | ВЕДУЩИЙ – ВЛАДИМИР ЯКУБА

«ДОЖИМ КЛИЕНТА» 28 способов продавать день-в-день!

Место проведения: 1 декабря - Улан-Удэ, 2 декабря - Иркутск

В ПРОГРАММЕ:

1. КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА

- Почему не удается продать с первого раза?
- Две дороги перед стартом «дожима».
- Техника бенчмаркинга.
- Таблица исследования конкурентов.
- Трехшаговая модель анализа конкурента: вопросы, невидимка, e-mail.
- Анализ корректности.

Реалити-практикум: Звонок конкуренту, «вытягивание информации», анализ применяемых манипуляций.

2. КЛИЕНТСКИЙ АНАЛИЗ

- Обход «людей фильтров». 3-х минутный сбор информации о поставщиках и клиентах.
- 4 источника получения данных: Сотрудники, кандидаты, соц. сети, СМИ. ЯП-метод.
- «Пацаки» и «Чатлане» – двухшаговая модель продаж.
- Техника преодоления барьеров.
- Секрет 25-го слухового кадра.

Принцип ПВО в продажах: «Свой-чужой».

7 легенд вытягивания информации у секретаря: «В лоб», «Письмо», «Забыл» и т.д.

Реалити-практикум: Звонок клиенту, «переговоры с секретарем».

3. СКРИПТЫ ПРОДАЖ

- Телефонный дожим.
- 6 вариантов для старта sales-script.
- Метод «КПД 100»: Контакт, Продажа, Договоренность.
- 2 универсальных скрипта продаж.
- Как продолжать диалог даже если клиенту «неудобно» говорить.
- Правило 30 секунд. Как показать настойчивость вместо навязчивости.
- Методы, позволяющие делать 2,3,4 и т.д. уместный звонок клиенту без лишнего напряжения.
- «Дата», «Экспертность», «Новость», «Новые факты» и др.
- Техника завершения диалога с возможностью позвонить всегда и получать «да»!

Реалити-практикум: Повторный звонок трудному клиенту со сцены и в группах.

4. ПОВТОРНЫЙ ЗВОНОК

- Работа в «негативной среде».
- Настроиться, собраться, узнать побольше и другие ненужные отговорки самому себе.
- Нейтрализация страха методом А. Емельяненко.
- Два страха, одно желание и генетическая память – корни страха.
- Опасность или страх – “терминология мозга”.

5. ВОЗРАЖЕНИЯ И ОТГОВОРКИ.

- 2 универсальных подхода: ДДП и тройной структурный метод “Паркера”.
- Работа с ценой.
- Способы обработки возражений: «Я подумаю», «Ничего нового», «Это дорого», «Поговорим об этом через неделю (год)», «Отправьте на e-mail», «Нам ничего не нужно», «У нас есть поставщик», «У меня нет времени для встречи», «Перезвоните как-нибудь в другой раз», «Дорого», «Хочу скидку» и др.

6. ВСТРЕЧА В В2В И В2С.

- Дожим на встрече и в розничном бизнесе.
- Метод “Гира”, корректировка расположений, оцифровывание выгод, псевдоснижение желаний продать, правильный “уход”, туманная перспектива и др.
- Как “дожимать”, чтобы получить больше здесь и сейчас?

7. УДЕРЖАНИЕ

- Стратегия допродаж и пост-продаж 2 к 1: Offline и online стратегии: Группы в соц. сетях, видео-маркетинг, загрузка сайта, e-mail маркетинг, приложение для смартфонов, карта кликов, CRM, автоматизированные скрипты и пр.

Автор и ведущий тренинга: Владимир Якуба

Бизнес-тренер #1 по продаже со сцены по телефону.
Самый известный хедхантер в России, бизнес-тренер года.
Автор 8 книг, 11 обучающих фильмов.
Провёл обучение в 97 городах, 12 странах.

Единственный в России бизнес-тренер, который проводит мероприятия в формате «Реалити»: продает по громкой связи телефона прямо на тренинге.

Выпускник трех специальностей с экономическим и гуманитарными дипломами, преподаватель MBA.

Среди клиентов: Лукойл, Северсталь, Газпром, Сбербанк, HomeCreditBank, Росгосстрах, Вымпелком, Ростелеком, М Связной, Lacoste, Мвидео, NESTLE.

Как спикер, Владимир Якуба делил сцену с такими экспертами, как Радислав Гандапас, Игорь Манн, Глеб Архангельский, Александр Левитас и так далее.

Ведущий программы «Кадры решают», участник реалити-шоу «Кандидат с Владимиром Потаниным» на канале ТНТ (российский аналог шоу «Apprentice с Дональдом Трампом).