



УСПЕШНЫЕ ПРОДАЖИ С НЛП

(корпоративный тренинг)



Тренер:

Барабаш Павел Иванович — психолог, кандидат наук, гипнолог, М.А. NLP, NLP-Trainer, бизнес-консультант, автор 8-ми книг по практической психологии, с 1992 года провел более 500 тренингов в России и за рубежом.

Цель тренинга: Развитие видения, убеждений и навыков влияния в продажах у продавца в условиях конкуренции.

Целевая аудитория: Директора магазинов, начальники отделов продаж, менеджеры по продажам, предприниматели, адвокаты, консультанты, риелторы, торговые представители.

Методы работы: Дискуссии, анализ, демонстрации, упражнения, ролевые игры, качественная обратная связь для каждого участника.

Знакома ли Вам такая ситуация?

Ваша фирма имеет хороший товар. Однако, на предложение продавца, некоторые клиенты проявляют упрямство и говорят: *«нам ничего не надо», «у нас и так все в порядке», «неплохо, но сейчас нам не до этого», «мы и без этого прекрасно обходимся», «дорого».* — продавец же беспомощно разводит ручками, и в итоге важный клиент упущен. — И что Вы себе говорите?

Как изменить ситуацию?

Приобрести на тренинге уникальные способности: мотивировать клиента на покупку товара, даже если клиенту кажется, что *«это ему не надо»*? Чтобы клиент говорил вам твердое *«ДА»*, и свое страстное *«ХОЧУ КУПИТЬ»*? А в следующий раз он не только снова к вам придет за покупкой, но еще и друзей своих приведет! — Хочется вам так продавать?



На тренинге вы будете осваивать гипнотические **навыки влияния** на людей, и вы должны быть внимательны и осторожны, потому что технологии, которые вы получите, **очень мощные**, и они работают! Эти навыки будут полезны в том случае, если вы применяете их для достижения взаимной выгоды с клиентом.



ВАРИАНТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА

- Длительность от 1 до 5 дней (соответствует выбранному варианту)
- Количество человек в группе: от 6 до 25
- Смета к договору предоставляется исходя из согласованного технического задания.

Название темы, которая входит в семинар-тренинг	Часов	Вариант проведения				
		1	2	3	4	5
1. Продажи в условиях конкуренции. Требования к продавцу.	1	+	+	+	+	+
2. Эффективные приемы установления доверия с клиентом	2	+	+	+	+	+
3. Невербальные способы считывания информации с клиента	1	+	+	+	+	+
4. Типология клиентов. Как излагать мысли на языке клиента	3		+	+	+	+
5. Сбор информации о цели и ценностях клиента	2		+	+	+	+
6. Большие продажи по технологии S.P.I.N.	3				+	+
7. Нейтрализация возражений клиента. Изменение убеждений.	2		+	+	+	+
8. Конфликтные ситуации. Техника улучшения отношений.	3			+	+	+
9. Базисные техники разговора по телефону с клиентом	2			+	+	+
10. Ролевая игра «У меня зазвонил телефон»	2			+	+	+
11. Управление продажами. Модель Т.О.Т.Е.	1				+	+
12. Модель консультирования S.C.O.R.E.	2					+
13. Ресурсное состояние продавца.	3				+	+
14. Ролевая игра "Продажи"	3	+	+	+	+	+
15. Речевые технологии влияния на клиента. Разговорный гипноз.	3					+
16. Ролевая игра «Адвокат дьявола»	2					+
Длительность тренинга в часах		7	14	21	28	35