

Семинар-тренинг «Оптовые продажи: как привлечь новых и удержать постоянных клиен



Краснодар, Россия

Даты проведения: 16-17.06

Краткое содержание программы:

1. Планирование продаж

Сегментация рынка, составление списка потенциальных клиентов. Создание клиентской базы. Методы сбора информации и выхода на контактное лицо.

2. Организация оптовых продаж с опорой на персональный контакт.

Подготовка к контакту. Приемы установления контакта. Формирование конкурентоспособного предложения

3. Деловая переписка на этапе преддоговорной работы

Правила эффективной деловой переписки Структура сообщения: позиция, проблема, возможности, предложение. Особенности различных видов коммерческой переписки: первичного предложения, контактов с потенциальным клиентом, ответов на вопросы, переписки с постоянным клиентом.

4. Организация встреч и продаж по телефону

«Холодный прозвон» эффективный выход на контактных лиц. Правила работы с входящими звонками. Структура разговора, приемы и техники создания позитивного имиджа по телефону. Различные сценарии общения. Приемы удержания внимания и «ведения» клиента.. Отработка речевых оборотов, сценария и основных техник..

5. Личные переговоры

Особенности переговоров на своей территории и в офисе клиента. Особенности поведения при личном контакте на различных этапах продаж. Техники выявления потребностей клиента «СПИН», приемы и техники эффективной презентации - «СВ», «ПНД». Психологическая природа возражений при личной встрече. Способы эффективного завершения личных переговоров.

6. Оценка существующей клиентской базы: принципы, приемы, решения. Формирование клиентоориентированного предприятия. Концепция CRM.

Оценка качества обслуживания клиентов. Анализ замечаний и предложений клиентов. Конкурентоспособность стандартов обслуживания и клиентских технологий;

7. Организация долговременного сотрудничества с клиентом.

Способы удержания интереса оптового клиента - помимо скидок и бонусов. Как избежать проблем при смене контактного лица с вашей стороны. Поддержание отношений – как предупредить перехо

Цена: **7 200 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Образовательный центр
"Глеяды"

(861) 274-77-36

ул. Ленина 65, офис 408