⏵ **«ДОЖИМ КЛИЕНТА 2.0. ПРОДАЖИ БЕЗ ВОЗРАЖЕНИЙ»**

***Основные темы:***

* **ВХОДЯЩИЙ ПОТОК**
* *Как превратить “Ждунов” в эффективных менеджеров. Скрипт-отработка первых 20 секунд диалога.*
* *Как «зацепить» с первой минуты. Создание 10-ти шагового скрипта входящего звонка УТП-шаблон.*
* *Ошибки в телефонном диалоге.*
* ***Пассивные продажи или продажи по рекомендациям.***
* *Построение коммуникаций с клиентом. 1+3. Как договориться с клиентом, который не планировал брать?*
* ***ИСХОДЯЩИЙ ДОЖИМ***
* *Алгоритм действий после получения ЛИДа. Скрипт диалога с несговорчивым клиентом.*
* *4 типа продавцов в формате ПАУК: пассивный, агрессивный, улыбчивый, конструктивный.*
* *Ключевые техники личных продаж: перемещение, фиксация на продукте, переключение внимания, техника “в руки”. Слова зацепки. «Ну вы сами понимаете, согласны со мной и т.д.».*
* *Переходные фразы, полезные слова паразиты.*
* **Продажи через мессенджеры и социальные сети.**
* *Как выстраивать «многоходовки» в соц.сетях. «Кто первый, тот и победил»: уникальность или охват? Вовлеченность клиентов. PUSH-рассылки, «вирусность» и «рекомендательный маркетинг». Публичные чаты и персонализированные обращения. Люди или боты?*
* ***Текстовые продажи. Копирайтинг.***
* *Как заставить e-mail работать на вас. 21 правило “текстовых переговоров”. Как создавать мотивирующие тексты после диалога? Что увидят за 2 секунды.*
* *ИЗСВП – структура: Имя, завязка, структура правильный вопрос, мотивирующая подпись.*
* ***АРГУМЕНТАЦИЯ на встрече и в торговом зале.***
* *8 тактик опровержения доводов клиента: выбор без выбора, тактика следствий, доведение до абсурда, тактика противоречий, «слабая сторона», техники деления аргументов, акцентирования, видимой поддержки и пр. Извлечение выводов. Подбор безупречных аргументов и построения чёткой логической цепочки.*
* *Доказательство от противного. Антитезис. Почему такой "простой" приём оказывается сложным.*
* *Метод допущения, метод противоречия, сравнение: метафоры и аналогии. Алгоритм "рождения" метафор.*
* ***ВОЗРАЖЕНИЯ. 12 универсальных техник.***
* *Скрипты сопротивлений. ДДбсПП (Да, действительно, бывают ситуации, при этом…) ППП (Повтори, поддержи, продолжай), «Маугли», техника амортизации возражения, техника 1+1 (Давайте вместе…), техника «За и против», техника «Провокаций» «Единственная причина», «Перевертыш», «Возражение в довод», «Грабли», «Звезда», уход и пр.*
* ***ДОПРОДАЖИ***
* *Как увеличивать средний чек. Два добавочных пункта при покупке. Алгоритмы и скрипты диалога.*
* *Технология допродаж: как заставить захотеть купить “что-то еще”.*
* *Фиксация данных. Установка напоминаний без CRM. Гибкое планирование для повторных действий. Непокупающие клиенты: как повысить частоту покупок. Соц.сети, SMSи другие инструменты пост-выхода на клиента.*

***Для кого:***

*HR*

*Собственники*

*Руководители*

*Кто хочет ими стать*

**Лектор:**



***Владимир Якуба***

Бизнес-тренер, дважды был признан лучшим в профессии. №1 по продаже со сцены по телефону. Самый известный хедхантер в России, Предприниматель. Автор 8 книг, 11 обучающих фильмов. Провёл обучение в 110 городах, 16 странах.

**Подробности:**

семинар состоится в городе *Астана*

**26 -27 октября 2018,**

Стоимость участия:

В стоимость обучения входит: раздаточный материал, кофе-брейк, обед, сертификат.

**Зарегистрироваться можно, заполнив бланк заявки и позвонив по телефонам:**

8 (7212) 50-40-45, 41-86-48

**E-mail:** 504045@hr-profi.kz

 profi06@inbox.ru

**Сайт:** [www.hr-profi.kz](http://www.hr-profi.kz)