



**АНО «Международный менеджмент, качество, сертификация»
приглашает принять участие в семинаре**

**«Технология продаж или продавцами
не рождаются, а становятся»**

Цель: Подготовка специалистов организаций в области продаж, менеджмента качества.

Целевая аудитория:

Торговый персонал компаний, а также руководители.

Обучение проводят: высококвалифицированные аудиторы-консультанты международного и российского уровней по Системам менеджмента, имеющие большой практический опыт по проведению сертификации, обучения и консультаций.

Программа курса

№	Тема	Количество часов
1	-Что такое продажа. Качества успешного продавца. Ошибки торгового персонала. - Страхи клиента. Информация о наших возможностях.	1
2	- Факторы, влияющие на решение клиента совершить покупку.	1
3	- «Продажные средства». «Я-, Ты-, Мы» - ориентация в продаже.	1
4	- «Продажный маршрут» - нахождение, привлечение клиента, превращение разового клиента в постоянного.	1
5	Этапы продаж. Цели и задачи каждого этапа.	1
6	Особенности и основные этапы продажи по телефону (специфика холодных продаж, как преодолеть внутренний барьер и настроиться конструктивно, цели телефонных звонков: цель – продажа встречи или цель – продажа товара, подготовка к продаже по телефону).	1
7	- Этикет телефонного общения (правила и нормы делового общения по телефону, благоприятный "телефонный имидж" вашей компании, интонационная окраска вашей речи, работа с голосом, коммуникативные	1

	и ресурсные возможности осанки при телефонном общении, ответ на звонок, сообщение, когда абонент отсутствует, повторный звонок. -Чего нельзя говорить по телефону: негативные темы и слова, фразы – разрушители контакта. -Наиболее частые ошибки в телефонных переговорах и их последствия.	
8	- Преодоление барьеров при телефонном контакте и начало разговора (преодоление приемной, эффективный разговор с секретарем, способы преодоления «секретарского барьера», корректные и «опасные» способы, способы выхода на лицо, принимающее решение).	1
9	- Установление контакта. Что включает в себя установление контакта.	1
10	-Выяснение потребностей. Как спрашивать? Типы и последовательность вопросов. -Техники активного слушания.	1
11	- «Продажная презентация». Ориентир на товар, на клиента, на компанию.	1
13	-Как составить коммерческое предложение.	1
14	- Тактические приемы ответов на возражения («позвольте вас дополнить», «английская королева», «метод трех причин», метафоры и иносказания, сдвиг во времени и другие)	1
15	Завершение продажи. Подведение к сделке.	1
16	Анализ продаж. Постпродажное обслуживание.	1

Результаты для участников:

По окончании курса участники получают максимально развернутое понимание что такое продажа, какова роль продавца, как выстроить взаимоотношения с клиентом и многое другое.

Методы работы на семинаре: соотношение теории и практики 20\80, проработка реальных рабочих ситуаций, кейсы, ролевые игры.

Обучение проводят: высококвалифицированные аудиторы-консультанты международного и российского уровней по Системам менеджмента, имеющие большой практический опыт по проведению сертификации, обучения и консультаций.

Продолжительность: 2 дня.

График проведения: с 10.00 до 17.00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Место проведения: г. Томск, ул. Бакунина, 17а.

По итогам обучения выдается сертификат.

Стоимость участия одного человека в семинаре 7500,00 рублей.

В стоимость участия входят авторские раздаточные материалы, кофе-паузы.

Предусмотрена гибкая система скидок*:

№	Категории	Скидки
1	Два участника от одной компании	2%
2	Три и более участника от одной компании	3%
3	Наши постоянные клиенты	2%
4	Бонус за приведенного с собой коллегу из другой организации	2%

Максимальный размер скидки составляет 5%

Наши реквизиты:

Автономная некоммерческая организация
«Международный менеджмент, качество, сертификация» (АНО «ММКС»)
634003, г. Томск, ул. Бакунина, 17А,
расчетный счет № 40703810709540000003
ИНН 5404154492 ; КПП 540401001;
Кор. счет: 30101810100000000850
БИК 045004850 В ОАО Банк Левобережный

Данное письмо служит основанием для оплаты. Но предварительно перед оплатой стоимость необходимо уточнить у менеджера.

Директор АНО «ММКС»



А.В. Петиченко