ДМИТРИЙ НОРКА

Корпоративное обучение · Центр «Доверие в бизнесе»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА · ТРЕНИНГ

Доверие: новая валюта успешных продаж

ФОРМАТ
Тренинг, очно или онлайн

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
1–2 дня

ДЛЯ КОГО
Менеджеры по продажам, руководители отделов продаж, клиентские службы

О ПРОГРАММЕ

Продажи и доверие долго считались несовместимыми. Сегодня всё наоборот: клиент, который доверяет поставщику, готов платить больше за тот же продукт. Модель «рассказать и продать» уходит, на её место приходит модель «доверяй и помогай».

Продавец становится советником: глубоко понимает интересы клиента и помогает ему принять верное решение. Программа построена на индексе доверия ИНКО™ и его четырёх элементах: искренности, надёжности, компетентности и ориентации на клиента.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ БЛОКОВ

01 Чего на самом деле хотят клиенты

02 Продажи и доверие

03 Фундаментальные истины доверия

04 Индекс доверия ИНКО™

05 Разбор четырёх элементов индекса доверия ИНКО™

06 Проработка четырёх элементов индекса

07 Персональная позиция и действия, вызывающие доверие

08 Практики восстановления доверия

09 Персональное развитие и доверие: подход на всю жизнь

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ

- Уйти от конкуренции ценой и скидками
- Стать для клиентов приоритетным поставщиком
- Удерживать клиентов и получать повторные продажи

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Получить конкурентное преимущество, не связанное с продуктом и условиями поставки
- Держать наценку, когда товары и услуги похожи
- Побуждать клиента делиться реальными потребностями
- Управлять отношениями и ожиданиями клиентов
- Работать с меньшим стрессом и большей уверенностью

ПОД ВАШУ КОМПАНИЮ

Окончательную программу собираю под задачи компании, ваш продукт и типы клиентов. До старта проводим диагностику доверия ИНКО, через 30 дней после обучения повторный замер.

Дмитрий Норка · бизнес-тренер, автор книг о доверии и продажах
30 лет практики, 2500+ корпоративных тренингов

+7 (495) 260-12-17 · norca@norca.ru
norca.ru/treningi-po-prodazham