ДМИТРИЙ НОРКА

Корпоративное обучение · Центр «Доверие в бизнесе»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА · ТРЕНИНГ

Технологии экспертных продаж

ФОРМАТ
Тренинг, очно или онлайн

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
1–2 дня

ДЛЯ КОГО
Опытные продавцы и новички, менеджеры B2B-продаж, руководители отделов продаж

О ПРОГРАММЕ

Покупатель стал осведомлённым: всю информацию о продукте он находит сам. Классические методы продаж в этой реальности работают всё хуже. Экспертный подход меняет саму роль продавца: он помогает клиенту осознать задачу и самому прийти к решению, а не навязывает его.

Программа соединяет отработку навыков с личностным ростом. Опытным продавцам она помогает перейти от стабильных средних результатов к ощутимому росту, новичкам даёт рабочую систему с первых сделок.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ БЛОКОВ

01 Механизмы персонального успеха

02 Доверительные отношения и экспертный подход

03 Как управлять переговорами, выяснять потребности и создавать ценность

04 Экспертное слушание

05 Методология экспертного диалога

06 Отработка экспертного диалога на конкретных ситуациях

07 Работа с окончательными отказами

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ

- Продавцы становятся экспертами для клиента, а не «впаривают»
- Меньше давления и возражений, больше сделок по рекомендации
- Рост у опытных продавцов и быстрый старт новичков

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Вести переговоры на равных с осведомлённым покупателем
- Выяснять потребности и создавать ценность для клиента
- Слушать так, чтобы клиент раскрывал настоящую задачу
- Вести экспертный диалог в конкретных ситуациях
- Работать с окончательными отказами
- Стать специалистом, к которому приходят за советом

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