

Специализированный двухдневный тренинг для сотрудников турагентств «Активные продажи в ТА»

Цель программы:

1. Сформировать навыки эффективных продаж
2. Дать конкретные инструменты для оптимизации повседневной работы
3. Систематизировать имеющиеся опыт и знания участников тренинга
4. Повысить собственную мотивацию участников

Ожидаемые результаты для агентства:

- Увеличение объема продаж
- Формирование позитивного имиджа агентства на рынке
- Повышение лояльности менеджеров и мотивации на достижение результата
- Рост числа клиентов - приверженцев агентства

Ожидаемые результаты для участников:

- Повышение личной эффективности работы менеджеров по продажам
- Освоение современной технологии продаж, помогающей в построение долгосрочных партнерских отношений с клиентами
- Увеличение числа постоянных клиентов

Чему научатся участники?

- Как сразу расположить к себе Клиента
- Установить контакт с Клиентом
- Как гарантированно взять контакты Клиента
- Задавать правильные вопросы и выявлять потребности Клиента
- Правильно работать с ценой
- Понимать интересы каждого Клиента и правильно продавать продукт
- Работать с Клиентом так, чтобы у него не возникало возражений, а если они появляются
- Научатся работать с возражениями
- Правильно завершать каждую продажу

Длительность программы:

2 дня с 10.00 до 18.00 (с перерывом на обед и двумя кофе-паузами)

Программа тренинга:

Технология активных продаж:

- Профессиональный настрой как ключевой фактор успеха
- Как мотивировать себя на достижение результата
- Личные качества эффективного продавца
- Знакомство с технологией активных продаж, этапы и закономерности, последовательность действий в продаже

Установление доверительного контакта с клиентом

- Управление первым впечатлением и установление отношений доверия
- Компоненты первого впечатления - формула А.Меграбяна
- Правила поведения и использование профессиональных коммуникативных инструментов для установления и поддержания контакта с клиентом как по телефону, так и при личной встрече

Выявление потребностей клиента

- Основные инструменты прояснения потребностей и интересов клиента
- Типы вопросов
- Особенности передачи и восприятия информации
- Основные приемы эффективного, активного слушания

Презентация своего предложения

- Презентация с акцентом на выгоду клиента, «язык пользы» как инструмент аргументации
- Основные правила аргументации, использование пояснительных формулировок
- Техника СВ
- Презентация себя, конкурентных преимуществ компании как инструмент убеждения

Работа с сомнениями и возражениями клиента

- Причины возникновения возражений
- Позитивная и негативная реакция сотрудника на возражение клиента
- Типичные ошибки при работе с сомнениями и возражениями клиентов
- Алгоритм работы с возражениями: 3 приема ответа на возражение
- Техники преодоления специфических возражений по цене

Завершение продажи

- Приемы завершения продажи
- Позитивное подведение итогов и договоренность о следующем шаге
- Техника малобюджетного маркетинга - создание установки на продолжение взаимодействия с клиентом

Формы работы на тренинге: игровые упражнения, мозговые штурмы, теоретические информационные блоки, работа в группах, создание кейсов и «фишки» практической психологии