

## РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

ТЕОРИЯ И ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ!



На данном тренинге мы изучаем основные техники снятия возражений и претензий со стороны покупателя. А также пошагово разбираем и отрабатываем на практике наиболее частые возражения.

### ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Причины возникновения возражений
- Переход к истинному запросу клиента
- Основы техники снятия возражений
- Основы работы с претензиями
- Навыки успешной коммуникации
- Этапы и методы снятия возражений
- Речевые шаблоны для снятия наиболее частых возражений

Тренинг рассчитан на один день. 70% времени – практическая отработка.

Количество участников не более 15 человек. Целевая аудитория – сотрудники отделов продаж, менеджеры рекламационного отдела.

## ПОЧЕМУ АКАДЕМИЯ REHAU?



### Развитие партнеров

Вы можете пройти обучение в REHAU АКАДЕМИИ или заказать тренинг на территории Вашей компании. Предоставляется полный курс обучения.

### Системный подход к обучению

REHAU АКАДЕМИЯ предлагает системное обучение для всех подразделений компании: производство, реализация, маркетинг и менеджмент. Мы вносим вклад в развитие Вашего персонала.

### Богатый практический опыт

REHAU АКАДЕМИЯ существует уже более 10 лет. Ежегодно обучение проходит около 5 тысяч сотрудников наших партнеров. Вместе мы накопили богатый опыт, основанный на успешной практике.

### Отличные отзывы

Высочайшая оценка нашей работы клиентами. REHAU АКАДЕМИЯ – это знания, которые гарантируют успех!

## ТРЕНЕРЫ АКАДЕМИИ

### Константин Чикулаев, бизнес-тренер

Магистр консультативной психологии, педагог-психолог, специализация «психология управления». Опыт проведения тренингов 6 лет. Личный опыт продаж светопрозрачных конструкций, подбора и управления персоналом в данной сфере.



### Евгений Долматов, бизнес-тренер

Психолог, преподаватель психологии. Опыт личных продаж более 10 лет, в том числе, в сфере инженерно-технической продукции. Опыт проведения тренингов более 6 лет.



Вы можете пройти курс полностью или выбрать интересующие Вас тренинги после консультации с куратором. Для записи на обучение обратитесь к вашему куратору.

[www.rehau.ru](http://www.rehau.ru)

E-mail: [contact-rus@rehau.com](mailto:contact-rus@rehau.com)

8 800 555 33 55



## ПРОДАЖИ, СОЗДАЮЩИЕ ЦЕННОСТИ

Тренинги REHAU АКАДЕМИИ – это готовый инструмент для увеличения Ваших продаж. Вы можете пользоваться им на практике уже после первых занятий.

Мы предлагаем «Курс эффективных продаж». Наши бизнес-тренеры создали уникальный синтез теории продаж и специфики рынка.

Структура курса «ПРОДАЖИ, СОЗДАЮЩИЕ ЦЕННОСТИ»:

- Эффективные продажи
- Телемаркетинг
- Работа с возражениями
- Стратегические продажи (B2B)
- Применение выгод и пользы (USP) в продажах

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ B2B ОТ ПРОЦЕССОВ К РЕЗУЛЬТАТАМ



Тренинг позволяет овладеть эффективными методами подготовки к работе в условиях сложных продаж. Способствует развитию способности прогнозировать поведение клиента любой целевой группы.

### ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Критерии сложной (стратегической) продажи
- Классификация покупателей на рынке и их отличительные особенности
- Факторы, влияющие на покупательское поведение организации
- Выявление Лиц Принимающих Решения и стратегия «Входа»
- Особенности предъявления «решений» в сложных продажах и учет влияния класса покупки
- Ведение эффективных переговоров
- Портрет успешного переговорщика
- Получение обязательств
- Тренинг рассчитан на два дня. 70% времени практическая отработка

Количество участников не более 15 человек. Целевая аудитория – руководители сотрудники отделов продаж в сегменте B2B.

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ В КОРОТКИЙ СРОК!



Тренинг разработан на основе техники развития потребности SPIN и опыта работы лучших продавцов. Положив в основу тренинга эти знания, мы построили эффективную систему продаж и отработаем её с Вами на практике!

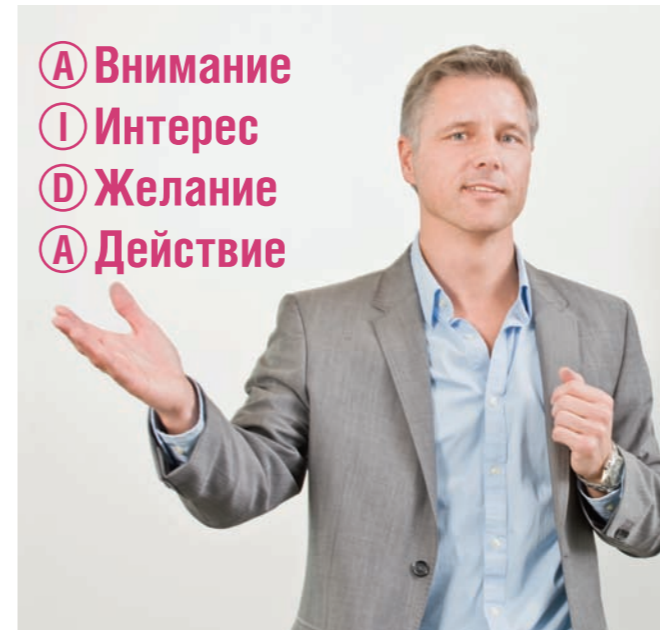
Структура тренинга позволит Вам посмотреть на продажи глазами клиента. Больше узнать о том, зачем люди совершают покупки, и за что они платят деньги.

### ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Основы поведения и мышления человека
- Основы техники продаж
- Навыки успешной коммуникации
- Выявление и развитие потребности клиента
- Презентация продукта на языке выгоды и пользы
- Правила работы с ценой
- Методы завершения продажи

Тренинг проводится в течение двух дней. Количество участников не более 15 человек. Целевая аудитория – сотрудники отделов продаж.

## ТЕЛЕМАРКЕТИНГ ОТ КОНСУЛЬТАЦИИ К ПРОДАЖАМ



**A** Внимание  
**I** Интерес  
**D** Желание  
**A** Действие

Тренинг создан на основе технологии AIDA, одной из лучших техник привлечения внимания и создания желания у клиента работать именно с Вашей компанией!

**Наша цель – увеличить объем Ваших продаж!**

### ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Основы телефонных продаж
- Навык, слушая покупателя, «слышать» его истинные запросы
- Применение технологий AIDA
- Навыки успешной коммуникации
- Речевые шаблоны успешных звонков
- Презентация преимуществ и акций компании
- Способы успешного завершения разговора

Тренинг рассчитан на один день. Количество участников не более 15 человек.  
Целевая аудитория – сотрудники отделов продаж и call-центров.

## ПРИМЕНЕНИЕ USP В ПРОДАЖАХ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ НА ЯЗЫКЕ КЛИЕНТА



Систематизация имеющихся и получение новых знаний о продукте, отработка умений в области продаж в зависимости от типа клиента.

### ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Личная и профессиональная подготовка менеджера к продажам.
- Подготовка USP. Структура презентации продукции. Основные цели. Правила предъявления аргументов.
- Приемы проведения презентации продукта для разных типов клиентов.
- Презентация при личной встрече и по телефону.
- Завершение презентации и получение обязательств. Вербальные и невербальные сигналы готовности.

Тренинг рассчитан на один день. 70% времени – практическая отработка.  
Количество участников не более 15 человек. Целевая аудитория – сотрудники отделов продаж.