

Rezultatīvas pārdošanas pārrunas

Dalībnieki:

Darbinieki un vadītāji, kuri turpina pilnveidot savas prasmes pārdošanas sarunu vadīšanā un vēlas pastiprināt savu ietekmi uz labvēlīga lēmuma panākšanu no klientiem

Mērķis:

Trenēt un attīstīt dažādu pārdošanas metožu meistarīgāku pielietošanu pārdošanas sarunās, lai panāktu sev labvēlīgāku sarunas rezultātu un pirkšanas lēmumu

Metodika:

Nozīmīgāko pārdošanas sarunas elementu audio un video treniņš, apvienojumā ar individuāliem uzdevumiem, darbu komandās un savstarpēju pieredzes apmaiņu



**Pārrunu partnera labāka izpratne
ļauj noslēgt izdevīgāku darījumu!**



Nozīmīgākās tēmas:

Pārdošanas metožu izvēle darbam ar klientu

- sava pārrunu stila piemērošana konkrētam klientam
- pārdošanas sarunu kritiskie momenti
- veiksmīgu pārdošanas pārrunu piemēri

Sagatavošanās pārdošanas sarunai

- iepriekšējās informācijas analīze
- prezentācijas materiāls un tā lietošana sarunā
- telefonsaruna vizītes ar klientu sarunāšanai
- mērķu izvirzīšana sarunas panākumu nodrošināšanai

Mērķtiecīga pārdošanas sarunas virzīšana

- efektīva pārdošanas sarunas uzsākšana
- metodes klienta situācijas noskaidrošanai
- aktīva klausīšanās klienta vajadzību meistarīgākai aktualizēšanai
- klienta uzmanības fokusēšanas pamatprincipi
- klienta uzticību graujošu faktoru novēršana

Uz klientu orientētas argumentācijas uzlabošana

- DAPA metode sava piedāvājuma argumentēšanai
- ar klienta vajadzībām pamatotu argumentu pielietošana
- argumentācijas prasmju uzlabošana

Klienta pretestības pārvarēšana ceļā uz pirkšanas lēmumu

- lēmumu pieņemšanas procesa izpratne un ietekmēšana
- iebildumu izskatīšana un "iznīcināšana"
- idejas sarunu mērķtiecīgākai vadīšanai

Pārdošanas prasmju pilnveidošanas plāns