

ПРАКТИЧЕСКИ ТРЕНИНГ

„ВИРТУОЗ В ПРОДАЖБИТЕ“

Човешката страна на продажбите и бизнеса. Това, което наистина е важно за отношенията ни с клиента...изграждане и поддържане на връзката човек-човек.

Приложна психология на практика!

Всички знаем, за връзката на психологията с продажбите и много хора правят опити да прилагат модели, които най-често са прочели някъде, но не могат да измерят ефекта от това или не знаят дали прилагат прочетеното правилно.

В този тренинг се занимаваме само с много лесни и свръх ефективни модели за въздействие и управление на действията на клиента от три категории на приложната психология (НЛП, коучинг, психодрама). Всички приложения чрез практически упражнения в залата по време на тренинга.

.....

В днешния търговски свят, бизнесът харчи прекалено много за маркетинг, транспорт, офиси, свързани разходи за обеда, вечери и какво ли още не. Когато прибавим към това заплатите, бонус схемите и времето прекарано в срещи, търговските ни умения се превръщат в най-ценния актив, от който зависи дали бизнеса ни ще расте или ще се свива.

Тренингът „Виртуоз в продажбите“ ще Ви помогне да прескочите опцията „добър търговец“, ще Ви даде инструменти с които всеки ден да развивате уменията си!

Този тренинг е създаден от Георги Христулев изцяло чрез методологията **УЧЕНЕ ЧРЕЗ ПРЕЖИВЯВАНЕ** и съдържа най-ефективните техники от НЛП, коучинг и медиация.

Важно е да се каже, че правилните думи са тренинг и коучинг, а не тийчинг и лърнинг, тъй като ние заедно ще тренираме и развиваме уменията в среда подходяща за това.

За треньора:

Кой е Георги Христулев ? SalesCoach, NLP мастер практик, медиатор, управител на маркетингова и дигитална агенция „Уеб Дайрект“ ЕООД, съдружник в счетоводна компания „QBS“, управител на „Агенция за право и финанси“ ООД.

Може да разберете повече за Георги Христулев, като потърсите резултати за него в Google. Също може да прочетете, какво казват курсисти завършили тренинга от страницата във Facebook

<https://www.facebook.com/salescoach.bg>

Програма:

.....

Ден 1 - Структура на продажбата

11:00 – 12:30 **Видове информация** – Колко са начините за предаване и приемане на информация от нас към клиента и от клиента към нас?

12:30 – 13:30 **Практическо упражнение** – Как ефективно да се заявяваме, начини за разпределяне на вниманието и контрол върху клиента

13:30 – 14:00: Споделяне на наблюдения, даване на разяснения.

14:30 – 15:30 време за обяд

15:30 – 16:30 – **Практическо упражнение** – Как да привличаме вниманието към себе си така, че клиента да иска да говори само с нас.

16:00 – 16:30 - пауза, кафе

16:30 – 17:00 – Каква е хватката, която кара клиента да чуе всяка наша дума?

17:00 – 18:30 – **Практическо упражнение** – Как става така, че мога да продам всичко, без значение дали го виждам за първи път.

18:30 – 19:00 – Коментари и анализи, лично време и обмяна на опит, приключване на ден първи.

*Времето на приключване е приблизително

Ден 2: Създаване и управление на емоционални състояния чрез техники за промяна на вярванията

10:00 – 18:00 часа

10:00 – 10:30 – Припомняне от ден едно, въпроси, разяснения.

10:30 – 11:30 – **Практическо упражнение** – Кои са думите и действията, които държат клиента в разговора и как да намалим шанса да ни обърне гръб?

11:30 – 12:30 – **Кое кара клиента сам да поиска да ни плати и да продължи да купува от нас?**

12:30 – 13:30 време за обяд

13:30 – 14:30 – **Практическо упражнение** - правилно разпознаване на чувствата на човека/хората срещу нас, чрез разчитане на невербални сигнали

14:30 – 16:00 – „**Път към превъзходство**“ правила за смяна на конвенционалния начин на мислене на клиента и смяна на вярванията му.

16:00 – 16:20 – пауза

16:20 – 17:30 – **Практическо упражнение** за промяна на вярването на клиента.

17:30 – 18:00 – коментари, анализи и разяснения

Ден 3: Процесът на продажбата - всичко е практика

Във въпроса се съдържа поне половината от отговора !

10:00 – 10:30 – Въведение за деня и коментари от предния ден

10:30 – 11:30 – **Разяснения** - Как протича процесът на продажбата

11:30 – 12:30 – **Практическо упражнение** - Как се сформират правилните въпроси за правилните отговори.

12:30 – 13:45 – време за обяд

13:45 – 14:00 – Даване на инструкция за продължение на деня

Каж ми го, ще го чуя, остави ме да го направя и че го науча!

******* от 14 до 18 часа се практикува сключване на сделки по предварително създадени сценарии от Георги. Всеки един от участниците влиза в ролята на клиент и търговец, като прилага на практика за сключването на сделка наученото през предните дни!

Сценариите са направени така, че да бъдат максимално близо до реалността и всяко упражнение завършва с резултат сделка или не! След което се коментират начините по които участникът е стигнал до резултата си.

14:00 – 14:45 - **Практическо упражнение** - сключване на сделки (сценарии продажба на продукт)

14:45 – 15:30 - **Практическо упражнение** - сключване на сделки (сценарии продажба на услуга)

15:30 – 16:00 – пауза

16:00 – 17:30 – **Практическо упражнение** - сключване на сделки (сценарии ситуация конфликт)

17:30 – 18:00 - коментари, анализи и разяснения и приключване на тренинга

Стандартна цена: 480 лв.

Цена за ранно записване - 380 лв. до 20 септември

Цена за двама и повече от една фирма по 360 лв. на човек

За връзка с Георги Христулев – 0878 161 901

П.С. Virtuoz означава: Майстор, който владее техниката по изумителен начин и се отличава от останалите майстори със своята уникалност.

**Каня Ви да откриете и развivate своята виртуозност в продажбите!
Запазете мястото си още сега.**