

Практически, Петька, я тебе скажу, что если ты боишься, нам обоим скоро хана. Потому что страх всегда притягивает именно то, чего ты боишься.

В. Пелевин «Чапаев и Пустота».

«Тревога и Продажи: убираем барьеры» тренинг

/Тренинг-практикум с элементами личностного вовлечения участников/

Тип тренинга: бизнес-тренинг (лично-ориентированный).

Уровень изучаемых знаний: продвинутый.

Количество участников: оптимально 15 человек.

Продолжительность: 2 дня (18 часов).

Тренинг предназначен для:

Топ - менеджеров, менеджеров высшего и среднего звена, руководителей коммерческих подразделений, менеджеров по продажам, менеджеров по работе с клиентами, сотрудников компании.

Предпосылки:

В условиях постоянных изменений рынок продолжает существовать и развиваться. Все основные сложности со сбытом и выстраиванием действительно партнерских отношений с клиентами имеют скорее психологическую основу, причем как со стороны *продавцов*, так и со стороны клиентов.

Учитывая этот факт, классические (базовые) инструменты продаж, резко теряют свою эффективность и становятся востребованными инструментами, замыкающиеся на личность продавца, т.е. «заточенные» конкретно под него.

Цели программы:

- Выйти на новый уровень продаж и профессионализма, путем работы с внутренними барьерами каждого участника;
 - Освоение конкретных инновационных техник и инструментов с целью увеличения уровня продаж в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
 - Увеличение количества сделок;
 - Увеличение количества сделок с долгосрочной перспективой;
 - Эффективное продвижение бренда компании на рынке путем повышения лояльности со стороны сотрудников;
 - Развитие приверженности со стороны клиентов;
 - Научиться оказывать действительно индивидуальный подход к клиенту;
 - Снижение уровня тревожности сотрудников;
-

Практически, Петька, я тебе скажу, что если ты боишься, нам обоим скоро хана. Потому что страх всегда притягивает именно то, чего ты боишься.

В. Пелевин «Чапаев и Пустота».

Адаптивность:

В процессе проведения программы происходит ситуационная адаптация тренинга под конкретные «жизненные» реалии рынка.

Программа:

1) Осознание установки на предстоящее событие и способы ее изменения;

2) Моделирование будущих событий по выгодному вам сценарию;

3) Способы работы в ситуации отказа клиента;

4) Диагностика ошибочных целей клиента со 100% достоверностью;

5) Развитие эмоционального интеллекта сотрудников;

6) Переписывание связи:

«обида – тревоги – страх – избегание ситуаций продаж»;

7) Моделирование выгодных (эффективных) предположений относительно будущих событий (*авторское видеоупражнение*);

8) Освоение *индивидуального* инструмента позволяющего минимизировать тревогу и страх в профессиональной деятельности;

9) Выработка новой (осознанной) стратегии поведения в ситуации, которая расценивается сотрудником как «опасные и безнадёжные продажи»;

В ходе программы используются:

- индивидуальные задания;

- общегрупповая работа;

- работа в малых группах;

- индивидуальная работа тренера с каждым участником (в ее процессе предлагается выполнение индивидуальных упражнений);

- теоретические блоки информации;

- использование большого количества (*свыше 10*) обучающих, ярких отрывков из художественных фильмов (*авторский материал*);

- проводится моделирование наиболее сложных практических ситуаций;

- анализируется применение различных способов общения;

- участники получают практический опыт на основе работы с кейсами;
