

**ПРОГРАММА ТРЕНИНГА**

**«Эффективные продажи.**

**Как выявить потребности клиентов»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата проведения:** | 22.09.2021 г. |
| **Место проведения:** | г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, аудитория 215 |
| **Бизнес – тренер:** | Морозова Наталья |
| **Время проведения:** | с 15-00 до 19-00 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Время** | **Тема** |
| **15.00 - 15.10** | Открытие тренинга. Знакомство с участниками. |
| **15.10 – 15.15** | Информирование о ГАУ ВО «Мой бизнес». |
| **15.15 - 17.00** | Эффективные продажи.  Практика:  Цикл покупки: психология, драйверы и стопоры покупательского поведения в процессе принятия решения о покупке. Как выявить явные и скрытые потребности клиентов. Какие задачи необходимо решить и каких ошибок избежать на разных этапах продажи: логическое и эмоциональное воздействие на клиента. Личные и профессиональные качества успешного продавца |
| **17.00- 18.50** | Как выявить потребности клиентов.  Практика:  Техника продаж AIDA: эффективный инструмент быстрых продаж недорогих товаров и услуг. |
| **18.50 - 19.00** | Вопросы- ответы. Подведение итогов. |