ШКОЛА ПРОДАЖ СЕРГЕЯ АЗИМОВА

ПРОДАЖИ. ПЕРЕГОВОРЫ

Полная программа курса

ОПИСАНИЕ КУРСА

Цель курса **- Разработать эффективный сценарий продаж для вашего бизнеса вместе с экспертами и улучшить навыки переговоров**

Вас ждут

- 12 живых занятий по 3 часа - 3 раза в неделю
- Обучение в группе до 15 человек
- 12 практических заданий на дом
- Разбор 5 реальных кейсов вместе с преподавателем
- Методичка продаж с готовыми скриптами и методиками на 120 страниц
- 2 индивидуальных разбора ваших навыков с рекомендациями по улучшению

ТЕМЫ И СОДЕРЖАНИЕ УРОКОВ

УРОК 1

- **Вводная часть.** (О курсе, о регламенте и о том, как выполнять и сдавать домашние задания)
- **Знакомство**
- **Общие принципы**
- **Природа отказов**

  a. Задание для самостоятельной работы + разбор с тренером.

  b. Логика и эмоции в переговорах

  c. Быть правым или прийти к результату

  g. Принцип КГБ - Клиент говорит больше

  d. “Вы” подход

  Не хлопать дверью - столкнувшись с отказом
- **Видеозапись, участников переговоров для их последующего разбора.**

УРОК 2

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Обозначение позиции**

  a. Частые ошибки в обозначении позиции

  b. Обозначение позиции

  c. Расшатывание позиции

  d. Задания для самостоятельной работы + разбор с инструктором
- **Обесценивание в переговорах**

  a. Собственное обесценивание

  b. Обесценивание партнера

  c. Задание для самостоятельной работы и разбор в мини-группах.
- **Конфликтогены**

УРОК 3

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Цель переговоров:**
  a. разберем как определить цель переговоров;
  b. какие факторы мешают придерживаться цели;
  c. задание для самостоятельной работы и разбора в минигруппах.
- **Приветствие и самопрезентация**
- **Задание для самостоятельной работы + разбор с тренером**
  Смысл встречи / цель звонка
  a. Типичные ошибки при продаже
  b. Требования к форме подачи
- **Получение принципиального интереса**
  Начало разговора в телефонных переговорах.
  a. Техники прохода секретаря.
  b. Особенности приветствия и самопрезентации

УРОК 4

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Разбор кейса + работа в группах с видеоразбором каждого участника**
- **Снятие будущих возражений**
- **Выявление ЛРП**
- **Техника “Задавание программы”**
- **Техника “Перехват инициативы”**
- **Задание для работы в паре**

УРОК 5

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Задавание вопросов**
  a. Ошибки
  b. Вопрос “ПОЧЕМУ”
- **Принципы задавания вопросов**
  a. Спрашивание разрешения
  b. Информационное и решающее нет
  c. Открытые и закрытые вопросы
- **Техника “обнесение загона”**
- **Техника “СПИН”**
- **Техника воронка**
- **Разбор типов вопросов и их применение**
  .

УРОК 6

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Разбор кейса + работа в группах с видеоразбором каждого участника**
- **Аргументация**
  a. Формирование перечня аргументов
  b. Как ранжировать аргументы по силе воздействия
  c. Связка свойство-выгода.
  d. Задания для самостоятельной работы + разбор с тренером.
  e. Правила подачи аргументов
  f. Подтверждение значимости аргумента
  g. Задание для самостоятельной работы + разбор с тренером
  h. Получение обратной связи.

УРОК 7

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Разбор кейса + работа в группах с видеоразбором каждого участника**
- **Работа с возражениями - как реагировать, причины возражений.**
- **Алгоритм обработки возражений**
- **Выявление истинности возражений**
- **Техники обработки возражений:**

  a. Апелляция

  b. Изменение контекста

  c. Контрпример

  d. Техника три причины

  e. Техника - именно поэтому.

.

УРОК 8

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Работа с ценой**
- **Тактика называния цены:**

  a. В начале разговора

  b. В конце разговора

  c. Называние цены по принципу бутерброда

  задания для работы в парах и с тренером
- **Разбитие цены**
- **Цена по сравнению с другими тратами**
- **Монетизация**
- **Разница в цене**
- **Цена по сравнению с экономией**
- **Расшатывание позиции от названной цены.**

УРОК 9

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Завершение сделки**
  a. Упущенная сделка
  b. Завершение сделки
  c. Техники завершений
- .**Фиксация договоренностей**
- **Активное слушание**
- **Компоненты активного слушания**
  a. Принципы активного слушания
  b. Техники: «повторение», «это были ваши слова»
  c. Задание для работы в парах.

УРОК 10

- **Проверка домашнего задания ответы на вопросы.**
- **Разбор кейса + работа в группах с видеоразбором каждого участника**
- **Установление контакта**
  a. Ошибки при установлении контакта
  b. Внутреннее состояние
  c. Внешний вид
  d. Темп разговора
  e. Тембр голоса
  f. Улыбка
  g. Имя
- **Комплименты**
  a. Техники работы с комплиментами
  b. Задания для самостоятельной работы
- **Присоединение к ценностям**

ШКОЛА ПРОДАЖ СЕРГЕЯ АЗИМОВА

УРОК 11 и 12

- **Разбор скриптов**
- **Запись переговоров каждого участника по его сфере;**
- **Видеоразбор Дусовой Дины или Сергея Азимова (в зависимости от тарифа);**
- **Записи видеоразборов монтируются и отправляются каждому участнику в течение недели после окончания курса;**
- **Вручение сертификатов.**

ШКОЛА ПРОДАЖ СЕРГЕЯ АЗИМОВА

ВЫБЕРИТЕ ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ ОБУЧЕНИЯ

Со скидкой за покупку ближайшего потока, который начнется 10 июля

	STANDART	BUSINESS
	~~50 000~~	~~60 000~~
	45 000 РУБ	**55 000 РУБ**
12 уроков курса	✓	✓
Методические материалы с примерами речевых заготовок из книги «Продажи и переговоры»	✓	✓
Индивидуальная обратная связь от тренера, по скриптам, которые вы разработаете в процессе обучения	✓	✓
Сертификат участника	✓	✓
Видео-разбор ваших переговоров Сергеем Азимовым (на 11-12 занятии)	✗	✓
30-дневное посттренинговое сопровождение (по телефону или в whatsApp)	✗	✓

ШКОЛА ПРОДАЖ СЕРГЕЯ АЗИМОВА

Я ДАЮ ВАМ СВОЮ ЛИЧНУЮ ГАРАНТИЮ

То, что я могу гарантировать — вы начнете продавать легче и интересней. Месяц интенсивной практики без воды и лирики неизбежно увеличит ваши продажи минимум на 10%, поэтому стоимость курса обычно отбивается е ще до его окончания.

Если покажется, что ваш прогресс стоит на месте, вы можете забрать деньги в любой момент без объяснения причин

Сергей Азимов

ШКОЛА ПРОДАЖ СЕРГЕЯ АЗИМОВА

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Время проведения курса -10 июля 2019 г.

Место проведения - г. Москва, Подколокольный переулок, дом 11

Размер группы - 15 мест. Наличие свободных мест уточняйте у менеджера

ЕСЛИ У ВАС ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ ИЛИ ВЫ ХОТИТЕ ЗАПИСАТЬСЯ НА КУРС, ТО СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ ПО ТЕЛЕФОНУ: +7 903 672-82-00