

“ПРЕЗЕНТУЙ – ЧТОБЫ ПРОДАТЬ”

Продолжительность 2 дня по 4 часа

Целевая аудитория: сотрудники отделов продаж, работающие с клиентами, менеджеры и специалисты, которым по роду деятельности необходимо формировать презентации, продающие их проекты и решения для смежных департаментов и внешних партнёров.

Особенности программы:

Случается так, что отличный продукт, услуга или проект, в разработку которого вложено много сил и надежд, не находит должного отклика у покупателя. Клиенты несут деньги в другие компании, часто неоправданно, коллеги подвергают проекты незаслуженной критике. Почему так происходит? Одной из причин могут быть досадные ошибки в виртуальных презентациях по продажам продукта, услуг или идей. Наша программа поможет выстроить эффективный алгоритм подготовки и проведения виртуальной продающей презентации для ваших клиентов и партнёров. Чтобы чаще слышать - «Да».

Цели программы:

- Повысить уровень доверия к тем, кто делает презентации по продажам в виртуальном пространстве
- Изучить методы и техники повышающие вовлечение покупателя и улучшающие взаимодействие с ним

После прохождения курса участники смогут:

- Разрабатывать виртуальные презентации по продажам, которые повышают доверие клиентов к вам и предлагаемому вами решению
- Проводить убедительные виртуальные презентации по продажам, которые достигают ожидаемого результата
- Влиять на покупателя, становясь для него «проводником» от идеи к решению.

Обсуждаемые темы:

- Вызовы виртуальных презентаций по продажам
 - Ключевые проблемы виртуальных продаж
 - Три фактора влияющие на решение
 - Что делать когда время – ваш враг?
- Алгоритм формирования виртуальной презентации по продажам
 - Подготовка – цели и содержание
 - Захват, удержание и управление вниманием
 - Построение взаимопонимания с покупателем
 - Вовлечение покупателя в процесс покупки
 - Влияние на покупателя и работа с сопротивлением