

Предложение по тренингам продаж.



Компания Арт-консалтинг специализируется на повышении эффективности работы коммерческих отделов компаний. Мы работаем с полным циклом тренингов по продажам, и используем все основные работающие методики продаж. Нам важно развивать именно **те навыки**, которые позволят конкретно **Вашим менеджерам** быть **успешнее**, исходя из их текущего уровня.

Цели наших программ:

- ✓ Получение навыков переговоров, планирования и личного контроля продаж.
- ✓ Эмоциональный заряд на достижение результата сотрудниками.
- ✓ Анализ актуальных возражений клиентов и создание готовых решений для них.
- ✓ Принятие личной ответственности и ориентация на результат в продажах.
- ✓ Повышение лояльности сотрудников.

Технология проведения:

- ↓ Сбор информации и анализ ситуации клиента. Предварительный срез знаний сотрудников.
- ↓ Конкретизация запроса и постановка измеримой и конкретной цели на тренинг.
- ↓ Создание индивидуальной или согласование типовой программы тренинга.
- ↓ Согласование помещения, дат, подготовка необходимых материалов и проведение тренинга.
- ↓ Посттренинговое сопровождение и закрепление результатов на дополнительных встречах.

Темы типовых тренингов по продажам.

- ✚ Большие продажи, взаимодействие с клиентами (B2C, B2B).
- ✚ Подготовка и проведение эффективной презентации.
- ✚ Эффективные продажи по методике SPIN.
- ✚ Личные переговоры с клиентами.
- ✚ Проектные продажи.

Подробную информацию о программах, условиях проведения и стоимости,

вы можете получить по номеру +7 /343/ 382-41-74 или по адресу : avs@art-ko.ru