**ПРОГРАММА ТРЕНИНГА**

**«ТЕХНИКА ПРОДАЖ»**

1. **Все необходимые условия успеха в продажах.**
2. **Правильная подготовка к продажам:** информационная, материальная, эмоциональная.
3. **Этапы активной продажи:**
* **установление контакта:** вербальные и невербальные методы.
* **выявление потребностей:** типы вопросов и их назначение в продажах; приемы активного слушания.
* **презентация предложения:** правила эффективной презентации; способы формирования уверенности в себе; реализация клиентоориентированного подхода на практике.
* **работа с возражениями:** причины появления, стратегии и техника работы с возражениями.
* **завершение контакта:** грамотное закрытие диалога; приемы, позволяющие подтолкнуть клиента к сделке.
1. **Психологические типы поведения покупателей** и правила ведения результативного диалога с каждым из них: признаки, опасности, слабые места.
2. **Техника работы с конфликтом**: причины возникновение конфликтных ситуаций и основные ошибки продавца при их разрешении.