

Тренинг «СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ»

Целевая аудитория: менеджеры отдела маркетинга (Product-manager).

Продолжительность: стандартный учебный курс рассчитан на три дня, с 10 до 18 часов.

Тренинг «Стратегия продаж в условиях конкуренции» поможет вам:

- Разрабатывать эффективные стратегии дифференцирования своих продуктов от продуктов конкурентов (необходимы для последующей разработки эффективных стратегий продаж);
- Разрабатывать эффективные стратегии продаж ваших продуктов в терминах эффективного вербального поведения (для использования их МП на индивидуальных визитах к клиентам);
- Понять, как клиенты принимают решение о покупке, и научиться влиять на этот процесс в нужном для вас направлении;
- Понять, чем отличаются успешные продавцы от своих менее успешных коллег;
- Выявить слабые стороны в вашей конкурентной стратегии, а также в процессе её реализации на визитах медицинских представителей к клиентам;
- Освоить эффективные модели планирования вербальных поведений и конкурентной стратегии, которые свойственны успешным продавцам;
- Освоить стратегию увеличения ценности вашего решения (продукта) в глазах клиента, и снизить количество Возражений Ценности: «это слишком дорого», «меня и все так устраивает» и т.д.

Краткое содержание тренинга:

- Механизм принятия клиентом решения о покупке. Критерии принятия решения о покупке;
- Психология потребностей покупателя. Модель развития потребностей с целью признания клиентом потребности в изменениях;
- Анализ сильных и слабых сторон конкурентного окружения. Планирование конкурентной стратегии в терминах эффективного вербального поведения. Принципы её реализации;
- Влияние на критерии принятия решения о покупке и способы увеличения ценности вашего решения в глазах клиента;

- Демонстрация возможностей: концепция эффективного торгового предложения. Опасности применения Свойств и Преимуществ;
- Причины возникновения возражений. Стратегии работы с возражениями по цене и сомнениями клиентов. Стратегии предотвращения возражений.

Узнать о стоимости учебных программ, о методах и программах внедрения новых технологий в существующую систему продаж, Вы можете, связавшись с нашими консультантами.