

## Тренинг Активные продажи



Миколаїв, Україна

Учебный Центр «Территория знаний» предлагает тренинг «активные продажи».

Целевая аудитория: менеджеры по продажам, торговые представители, торговые агенты, продавцы-консультанты и все те, кто напрямую работает с продажами  
ведущий тренинга:

Дипломированный бизнес-тренер, психолог, автор многих корпоративных программ, член Украинской ассоциации организационных психологов и психологов труда.

Цель тренинга: помочь участникам развить и овладеть навыками и умениями, позволяющими более профессионально осуществлять свою деятельность, повысить эффективность на всех этапах процесса продаж и увеличить их объем.

В программе тренинга:

Цикл продаж, личность агента по продажам  
Психотехнология эффективного установления контакта с клиентом  
Невербальная коммуникация в ходе переговоров  
Визуальные и акустические средства общения  
Специфика и этика продаж по телефону. Подготовка к телефонным переговорам  
Исследование потребностей и возможностей клиента  
Формулировка и постановки различных видов вопроса.  
Техники и приемы заинтересованного слушания.  
Психотипы клиентов  
Психология влияния в продажах  
Аргументация и убеждение в ходе деловых переговоров  
Работа с возражениями клиента  
И др.

Время проведения: 2 дня (12 часов с учётом кофе-пауз и обеденного перерыва).

Включено тренингово-консалтинговое обслуживание; методический материал, тренинговый реквизит, сертификат для каждого участника; кофе-паузы.

Все вопросы уточнять по тел. 71-95-07, 095-652-00-99, 063-725-08-17

Действует гибкая система скидок!

График работы: с 9.00 до 20.00, без выходных и обеда

Наш адрес: г. Николаев ул. Чкалова 240, весь 4-й этаж, ТОЦ «Симба» (напротив зоопарка).

**Ковтун Анна**

**095-652-00-99**

**ул. Чкалова 240, ТОЦ "Симба"  
(напротиw зоопарка)**