

Тариф 1 (с сертификатом) Цена – 25.000р.

Тема	Краткий план	Онлайн лекция (кол-во часов)
Продажи	Теория продаж; Каналы поиска клиентов; Этапы продаж.	2
Подготовка к продаже	Способы получения информации о клиенте; Психологические типы клиентов; Этапы подготовки к продажам	2
Установление контакта	Правила успешного установления контакта; Каналы воздействия на клиента; Варианты скриптов.	2
Выявление потребностей	Типология вопросов; Способы выявления потребностей; Варианты скриптов.	2
Формирование потребностей	Типология потребностей; Способы формирования потребностей; Варианты скриптов.	2
Презентация	Техники презентации; Правила успешной презентации; Варианты скриптов.	2
Работа с возражениями	Причины возникновения возражений и их типология; Алгоритм отработки возражений; Варианты скриптов.	2
Завершение сделки	Техники завершения сделки; Правила работы с коммерческим предложением.	2

Итого: 16 часов лекций.