

Тариф 2 (с удостоверение повышения квалификации) Цена – 50.000р.

Тема	Краткий план	Онлайн лекция (кол-во часов)	Практическое занятие (кол-во часов)
Продажи	Теория продаж; Каналы поиска клиентов; Этапы продаж.	2	3
Подготовка к продаже	Способы получения информации о клиенте; Психологические типы клиентов; Этапы подготовки к продажам	2	3
Установление контакта	Правила успешного установления контакта; Каналы воздействия на клиента; Варианты скриптов.	2	3
Выявление потребностей	Типология вопросов; Способы выявления потребностей; Варианты скриптов.	2	3
Формирование потребностей	Типология потребностей; Способы формирования потребностей; Варианты скриптов.	2	3
Презентация	Техники презентации; Правила успешной презентации; Варианты скриптов.	2	3
Работа с возражениями	Причины возникновения возражений и их типология; Алгоритм отработки возражений; Варианты скриптов.	2	3
Завершение сделки	Техники завершения сделки; Правила работы с коммерческим предложением.	2	3
Итоговое занятие	Ответы на вопросы; Обсуждение сложных моментов; Аттестация.	3	

Итого: 19 часов лекций и 24 практики (отработки и домашних заданий).