

Тематика и краткое резюме вебинаров (видеокурсов) из цикла "Бархатные продажи"

1. "Логическое айкидо"

В уроке вы узнаете, что делать, если клиент говорит:

- Может через месяц и страны не будет?
 - Это что, сетевой маркетинг?
 - Я никому не верю!
 - А у вас есть гарантии?
 - А это пирамида?
 - Будущее меня не интересует
 - я живу одним днем!
 - В начале все говорят красиво, - а потом начинаются сюрпризы!
 - Надо посоветоваться с родственниками.
 - Надо подумать.
 - Дорого.
 - Мы до старости не доживем.
 - Только покупать я ничего не буду!
 - У нас свой консультант.
 - Сейчас мы ничего не можем себе позволить и т.д.
-

2. "Таблетка от стресса"

На вебинаре вы узнаете:

- каким образом понять желания клиента? [Как на основе его желаний сформировать приоритет к Вашей теме?](#)
 - как от простого желания клиента прийти к заветной фразе: -"Я это хочу".
- Что такое [система «К-Л-И-Е-Н-Т»](#). Практическая формула, как, применяя эту систему, избавиться от стресса в общении при продаже идеи, продукта, Вашего бизнеса;
- почему клиент ни в коем случае не может быть оппонентом при продаже. [Работа без местоимения "Я"](#), если нас нет - возражать некому;
 - [что такое эмоциональный светофор?](#) Как балансировать на цветовой гамме эмоций клиента и не попасть на красный свет?
 - [каким образом избегать тупиковых ситуаций](#) в общении с клиентом. Получите в пример десятки вопросов, присланных слушателями Академии, которые были заданы реальными клиентами и ответы на них.
 - рекомендации, разбор ситуаций, практические советы.
-

3. "Принципы общения"

На вебинаре вы научитесь:

- как работать с клиентом в аспекте [«чувства вины»](#);
- как работать с логикой клиента;
- как работать без возражений средствами ["Бархатной аргументации"](#).

А также получите:

- золотые правила общения;
 - понимание, как достигнуть обоюдного комфорта при продаже;
 - принципы влияния на окружающих (без манипуляций) ...
- и многое другое, что, безусловно, поможет Вам построить мост между клиентом и вами в процессе продажи товара или услуги.

4. "Подбери ключ к клиенту"

Что Вы получите на вебинаре:

- вы получите стратегию в общении с клиентом, а именно в какой последовательности, как и какие вопросы задавать клиенту;
 - вы получите готовые вопросы к предложенному "скелету" беседы, которые, на основе логических умозаключений клиента, приведут вас к позитивному результату;
 - вы 100% получите массу примеров, основанных на вопросах реальных продавцов из их опыта в продажах своих товаров и услуг;
 - вы можете прислать нам свои вопросы и гарантированно получить на них ответы и практические рекомендации.
-

5. "Прививка от возражения"

Что Вы получите на вебинаре:

- мы предложим Вам "систему 5 ступеней" профессиональной работы с возражениями клиентов (не имеет ничего общего с работой на возражения);
- мы научимся локализовать само возражение (остановка развития негативных эмоций);
- мы научимся определять причины возражения и ликвидировать его корень;
- научимся нейтрализовывать негатив и заменять его положительными эмоциями;
- научимся приобретать в собеседнике единомышленника.

Проведем разбор основных возражений, в ключе 5-и ступеней, по двум основным направлениям:

- рекрутинг (разбор 15 практических примеров);
- продажа (разбор 10 практических примеров).

Вы можете заблаговременно присылать свои варианты услышанных возражений, и мы их обязательно разберем!

6. "Ключ к логике клиента"

Что будет на вебинаре:

- как услышать клиента, чтобы построить комфортный диалог и завершить встречу сделкой?
- как не потерять логическую нить и превратить продажу в общение "давних" друзей?
- как услышать то, что вкладывает клиент в сказанное?
- как на основе логики человека, без всякой манипуляции, предложить ему свой продукт (услугу) так, что ему это станет интересно?

Ждем ваши вопросы, и вы получите на них ответы, рекомендации, разбор ситуаций, практические советы.

7. "Роковые ошибки продавца"

В двух словах, что Вас ждет:

- если говорят: "Нет денег", действительно ли их нет?
- проблема с ценой и почему возникает понятие "Дорого";
- споры при продаже и как их избежать;
- как наладить взаимодействие с конкурентами;
- что заставляет клиента бесконечно думать;
- раздражение, хамство, страх, жалость... всё, или мы что-то забыли?

- вы получите инструменты, которые помогут Вам навести порядок в продажах. Они универсальные и потому гарантируют эффект как в сетевом, так и линейном бизнесе. Данные инструменты будут полезны как для руководителя отдела продаж, риелтора, сетевого дистрибьютора так и для менеджера по продажам, владельца собственного бизнеса;

Ждем ваши вопросы, и вы получите на них ответы, рекомендации, разбор ситуаций, практические советы.

8. "Бизнес-диалог (рекрутинг на холодном рынке)"

Вопросы, которые мы разберем на вебинаре:

-с чего начать разговор, чтобы вопрос приглашения в бизнес был логичным для завершения диалога;

-законы рекрутинга на "холодном" рынке. Мы будем говорить о всех "нельзя" и "можно" при приглашении в бизнес;

-диалоги для "холодного рынка". Нам не нравится слово скрипт (от англ. script - сценарий) в продажах и рекрутинге - но здесь мы будем говорить именно об этом;

"-холодный" рынок и компьютерные технологии и многое другое, что несомненно будет полезным при организации рекрутинга и построении команды в Вашем бизнесе.

9. "Думай и продавай" (активные продажи на холодном рынке)

Вопросы, которые мы разберем на вебинаре:

-как избавиться от замкнутого круга неудач в продаже;

-продажа с позиции предлагающего и как это делать;

-мысли продавца о клиентах и к чему они приводят;

-вопросы "-К":

..... здесь мы разберем вопросы группы "-К", так необходимые при профессиональной продаже.

Именно вопросы этой группы заставляют клиента больше всего думать и принимать осознанное решение к покупке Вашего товара или услуги и занимают важное место в системе "Виртуозная продажа".

10. "Сорняки в продажах" (что мешает продаже)

Вопросы, которые мы рассмотрим на вебинаре:

-кто такие продавцы "вредители" и продавцы "помощники"?

-слова - "сорняки", как убрать их из своего лексикона и как найти им альтернативную замену;

-готовые диалоги (scripts) без "сорняков";

-пошаговая инструкция к виртуозной продаже;

-почему нужно достигать успеха не любой ценой.

Приходилось ли Вам слышать, как продают товары или услуги сегодня? Скорее всего, да и думаю Вы тоже заметили, что очень часто в речи консультантов появляются жаргонные слова или слова "паразиты", которые смешны, а чаще всего неуместны. И вот такой горе-продавец, у которого через слово звучит: "это самое", "короче" или "как бы вам объяснить попроще" рассказывает, как изменила его жизнь эта услуга или продукт. Будет ли этот монолог звучать убедительно? Думаю, нет! Иногда даже у 100% -го клиента именно такой "профессионал" может отбить желание приобрести товар или оплатить услугу. О том, как избежать таких ошибок, мы и будем говорить на этом вебинаре.