

# Сложные продажи: техники влияния и убеждения

Продолжительность обучения 16 академических часа.

Формат обучения: очные аудиторные занятия (семинар).

Стандартные правила и техники продаж перестают работать в условиях крупных сделок, а также случаях реализации дорогостоящих продуктов и услуг. Когда переговорный процесс затягивается, а решение на стороне клиента принимают несколько лиц, даже опытный продавец может совершить ошибку, в результате которой компания подвергается не только финансовым, но и репутационным рискам.

На семинаре вы узнаете о том, как найти индивидуальный подход ко всем участникам сделки и управлять процессом продаж.

**Внимание! Вы можете посетить полный курс [Практический курс по активным продажам](#)»**

## Расписание

Город: Москва

Дата:

- 24 – 25 июля `19
- 23 – 24 октября `19
- 22 – 23 января `20
- 22 – 23 апреля `20
- 22 – 23 июля `20

---

В результате обучения вы:

- освоите технологию сложных продаж
  - научитесь продавать нестандартные товары, услуги
  - найдете решения для ситуаций в продажах и переговорах, вызывающих затруднения
- 

## Программа семинара

## День 1

### Особенности сложных продаж. «Анатомия» организации-клиента

- Особенности крупных и долговременных продаж
- Как принимаются решения в фирме-клиенте
- Роли людей в организации: агент влияния, лицо, принимающее решение, эксперт
- Как определить, «кто есть кто» в организации клиента

Практикум — кейс «Сложные продажи»

### Психологическое давление и как ему противостоять

- Манипуляции со стороны клиента
- Психологическое давление: цели и методы
- Психологическое давление: принципы противостояния

Практикум — кейс «Противостояние психологическому давлению»

### Убеждение клиента

- Организация беседы в нужном направлении
- Правила убеждения
- Четыре усилителя убеждения
- Основные техники убеждающего воздействия

Практикум — бизнес-игра «Борьба за ресурс»

## День 2

### Техники работы с возражениями клиентов

- Что означают возражения
- Как отличить возражение от отговорки. Алгоритмы ответа на возражения
- Работа со стандартными возражениями

Практикум — кейс по отработке навыков работы с типичными возражениями

### Переговоры о цене

- Как оценить ценовые ожидания клиента
- Стратегии предъявления цены
- Основные правила предъявления цены

- Правила переговоров о цене

Практикум — упражнение: «Переговоры о цене»

### **Техники завершения сделки**

- Техники завершения сделки
- Сигналы готовности клиента к покупке / заказу
- Основные правила при заключении сделки

Практикум — бизнес-симуляция «Сложная продажа»

---

## **Стоимость участия**

Стоимость участия в семинаре составляет **26900 руб.** с учетом всех налогов.

### **В стоимость обучения входит:**

- Комплект авторских материалов
  - Кофе-паузы
  - [Сертификат Moscow Business School](#)
  - [Удостоверение о повышении квалификации\\*](#)
  - [Диплом о профессиональной переподготовке\\*\\*](#)
- 

## **Преподаватели семинара**

- **Анучин Андрей Августович**

Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью