Сложные продажи: техники влияния и убеждения

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 18.11.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

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»