



Уважаемый участник тренинга!

Представляем Вашему вниманию программу тренинга

«Технологии продаж и переговоров»

Системный подход к продажам и переговорам

- Основы психологии влияния
- Карта и 4 результата визита
- 7 базовых ошибок

Технология подготовки к визиту

- Формулировка целей
- Разработка сценария
- Репетиция

Вопросы - топливо продаж

- Синдром «отличника»
- Виды и правила вопросов
- 25 «извлекающих» вопросов

Практическая «характерология»

- Репрезентативная система (VAKOG)
- Метапрограммы
- Типология DISC

Технологии работы с возражениями

- Истинные vs ложные возражения
- Как отличить истинные от ложных
- Алгоритм и варианты ответа на истинные возражения

Мы будем рады ответить на возникшие вопросы:

Наши контакты:

+38 044 223 09 67

+38 050 958 25 76

ubs@ubs.org.ua