Автор: admin
12.09.2014 20:41 -

Тренинг продаж, тренинги по продажам. Часть 1. Бизнес тренер Евгений Колотилов

{youtube}qrpTY1G6jBQ{/youtube}
Описание:
http://kolotiloff.ru Видео тренинг по продажам от Евгения Колотилова. Часть 1. Продолжение видео-тренинга здесь: http://www.youtube.com/watch?v=DgdMMX... Тренинг продаж, тренинги по продажам от бизнес тренера Евгения Колотилова, первый урок. Обучение продажам. Тренинг по продажам.
Бизнес-тренер Евгений Колотилов. Заказать корпоративный тренинг по продажам.

Корпоративные тренинги по продажам: Техника продаж, тренинг продаж, работа с возражениями, обучение продажам, усиление продаж, рост продаж, как продавать искусство продаж, управление продажами, управление отделом продаж, война с возражениями, b2b продажи.

Добрый день! С вами Евгений Колотилов. В этом видео, мы с вами пройдем экспресс видео тренинг по продажам. Кстати меня часто спрашивают, почему именно продажи? Все очень просто. Если вы мастерски овладеете навыком продаж, вы всегда гарантированно будете при деньгах.

Продажи, это одна из немногих областей, где вы всегда сможете найти компанию, которая нуждается в людях действительно умеющих продавать. Ну а если вы владелец бизнеса – то прекрасно понимаете, что продажи, этот тот самый живительный кислород, который необходим вашей компании. Если вы совсем новичок в продажах – это видео поможет вам совершить вашу первую продажу.

Если вы опытный матерый продавец – вы сможете во первых вспомнить и систематизировать те знания что у вас есть, а во вторых у вас появятся новые идеи которые гарантированно повлияют на качество вашей работы. О чем мы будем говорить? Мы с вами обсудим этапы, которые вы проходите осуществляя продажу.

Сейчас я перечислю эти этапы, а затем каждый их этих этапов мы разберем более глубоко. Этап №1. Первый шаг каждой продажи – это формирование раппорта. Это и пожатие рук. И то как вы отвечаете на телефонный звонок. Это установление доверия и взаимного уважения между вами и покупателем.

Этап №2. Если вы хороший продавец, вы начнете определять потребности вашего потенциального клиента. Если вы знаете их потребности, то затем когда придет время выстраивать ценность и вызвать у них желание совершить покупку, вам будет сделать это намного проще.

Этап №3. Вам нужно провести презентацию таким образом, чтобы выстроить ценность ваших продуктов и услуг и создать желание, чтобы они захотели совершить покупку.

Этап №4 Вам нужно преодолеть их возражения.
И последний этап. Вам нужно закрыть продажу.

На самом деле есть еще небольшие промежуточные шаги, например есть такой этап как квалификация клиента, но для простоты, я специально оставил только самые основные этапы.

Итак, давайте начнем. Первый этап это установление раппорта, установление доверия.

http://kolotiloff.ru/article/prodazhi...
http://www.youtube.com/watch?v=qrpTY1...
http://www.youtube.com/user/kolotiloff1