



**Бизнес-тренер
Алексей Кубрак**

семинар-тренинг

АРГУМЕНТАЦИЯ В ПРОДАЖАХ: как быть убедительным в общении с клиентами

8-16 часов

В продажах навыки аргументации необходимы продавцу как минимум на двух этапах: во время презентации товара/услуги и в процессе работы с возражениями. В первом случае важно быть убедительным, рассказывая про своё предложение. Во второй ситуации - быть убедительным, переубеждая клиента, преодолевая то или иное его предубеждение.

На этих этапах продавцы часто неэффективны, так как совершают типичные ошибки: не очень точно осознают, что они хотят доказать покупателю; используют слабые, а иногда откровенно «вредные» аргументы и не понимают этого; а сильные аргументы не раскрывают, как будто клиенту и так все понятно. Тренинг учит продавцов быть более точными и убедительными в том, что они говорят покупателю.

Продолжительность обучения - в открытом формате 8 часов, в корпоративном тренинге 8-16 часов в зависимости от глубины изучения темы.

Для кого:

- ▶ для продавцов, специалистов по продажам, менеджеров по работе с клиентами, торговых представителей
- ▶ для всех тех, кто занимается продажами.

Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

Ведущий:

Алексей Кубрак,
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com





Основные вопросы:

1. **Что такое аргументация и зачем она нужна продавцу.** Определение аргументации. Место аргументации среди различных способов влияния одного человека на другого. Аргументация как один из способов влияния продавца на покупателя. Необходимость продавцу быть убедительным во время презентации товара/услуги и на этапе работы с возражениями.
2. **Факторы, влияющие на эффективность аргументации.** Почему в одних случаях продавец убеждает покупателя в своей позиции, а в других - нет.
3. **Элементы процесса аргументации: правила и ошибки.** Что такое тезис, аргумент, демонстрация. Основные требования к ним, чтобы процесс убеждения был эффективным. Какие ошибки допускают продавцы в тезисе, в аргументах и в демонстрации.
4. **Учимся формулировать тезис в продажах.** Практика формулировки тезиса в ситуациях презентации. Практика формулировки анти-тезиса в ситуациях работы с возражениями: например, как будет звучать анти-тезис на возражение «У вас дорого» или «Нам сейчас ничего не нужно» и т.д.
5. **Учимся подбирать аргументы в продажах.** Что значит сильный аргумент. Для всех ли покупателей сильный аргумент является сильным. Технология подбора и отбора аргументов. Как подбирать сильные аргументы в зависимости от типа покупателя. Практика подбора аргументов на типичные ситуации для презентации: «Наша компания - надежный поставщик», или «У нас гибкая система скидок» и др. Практика подбора аргументов на типичные возражения: «У вас дорого», «Я подумаю», и др.
6. **Линия аргументации** - универсальная схема построения убеждающего воздействия на клиента. Как излагать аргументы, как раскрывать аргументы, как показать, что аргументы доказывают тезис. Практика построения убеждающей речи в типичных ситуациях презентации с использованием «линии аргументации».
7. **Тактики аргументации и контраргументации.** Что такое тактики в аргументации. Какие тактики бывают. Изучение тактик утверждения и отрицания: «прямое утверждение», «бремя доказывания», «двусторонняя аргументация», тактика «положительных ответов Сократа», «бить по примерам», тактика «разделения аргументов» и др. Практика использования различных тактик аргументации в типичных ситуациях презентации или работы с возражениями.



Результат для участников:

После тренинга участники будут:

- знать элементы процесса аргументации, требования к ним и какие ошибки нельзя допускать;
- уметь точно формулировать тезис, подбирать сильные аргументы и выстраивать линию аргументации в различных ситуациях продажи;
- уметь применять различные тактики убеждения и отрицания;
- критично подходить к аргументам клиента на этапе работы с возражениями.

Результат для компании:

После внедрения изученного:

- продавцы используют навыки аргументации в продажах и переговорах - что увеличивает вероятность положительного завершения сделок.

Отзывы участников:

Алексей Кубрак - лучший бизнес -тренер по подготовке торгового персонала по трём причинам:

1. Тренинг наполнен именно тренировками конкретных «живых» ситуаций в игровой форме с детальным разбором слов и предложений.
2. Тренинг был проведён с учётом специфики деятельности моей компании.
3. Результат работы Алексея был виден уже на следующий день - менеджеры стали говорить увереннее, аргументы точнее!!!

Андрей Колпаков,
директор, собственник компании «Кирпичный город», Ростов.

Тренинг очень понравился. Увидел столько своих ошибок. Задумался :-). Очень понравилось про силу аргументов и линия аргументации, очень практичный инструмент.

Погосян Александр,
менеджер по продажам, «Железобетон Ресурс»

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

www.kubrak.ru.com

aleksey@kubrak.ru.com