

## **Тренинг по продажам: искусство эффективных продаж (Коммуникация в продажах)**

Обучить продажам на высоком уровне поможет тренинг эффективных продаж. Знание новых технологий позволяет повысить объемы продаж фирмы.

Тренинг «Искусство эффективных продаж» рассчитан на sales-менеджеров, администраторов, дистрибуторов, агентов.

### **Цели тренинга и приобретаемые навыки**

- повышение эффективности работы сотрудников в области продаж;
- осознание участниками тренинга важности процесса коммуникации в продажах;
- понимание структуры процесса продажи;
- овладение основными коммуникативными техниками;
- формирование концепции клиенто-ориентированного подхода;
- приобретение новых навыков грамотной работы с клиентами;
- тренировка навыков определения индивидуальных особенностей клиента, развитие умений быстрой ориентации в мотивах и потребностях клиента;
- освоение техник преодоления возражений и завершения переговоров о продаже;
- развитие навыков взаимодействия с клиентами в напряженных, проблемных и конфликтных ситуациях.

**Продолжительность тренинга по продажам – 16 часов (2 или 3 дня)**

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)