**ПРОГРАММА:**

**1 Этап**, Вводные сессии:

* Современные каналы продаж. SMM-продвижение.
* Цена и ценность Вашего предложения (товар\услуга) для рынка.

**2 Этап**, ИГРА «Столкновение с реальностью»

**3 Этап**, Обучение и оптимизация процесса продаж:

* Выбор оптимальных целевых потребительских сегментов.
* Формирование оптимальной клиентской базы.
* Написание работающих сценариев коммуникаций с клиентами.
* Выработка эффективных способов привлечения клиентов.
* Выработка перечня продающих моментов (аргументов в пользу покупки).
* Разработка коммерческих предложений.
* Выработка результативной стратегии поведения в переговорах.
* Формирование перечня выясняющих вопросов для обеспечения результативной сделки.
* Формирование оптимальной системы взаимодействия с разными сегментами покупателей.
* Формирование контраргументации на возражения клиента для минимизации отказов.

**4 Этап**, Подведение итогов (подсчет результативных сделок и презентация).

Для получения результата программа выстроена по ступенчатому алгоритму, что позволяет шаг за шагом изменять процесс, приближая его к потребностям клиента и опираясь на внутреннюю мотивацию команды.

***Результат***: *Клиенты постоянны, прибыль выросла, а издержки в процессе продаж снизились.*