

# Работа с возражениями

90% практика  
Теория 10%

## Тренинг 1 день

Легко продавать хорошим клиентам. Но мало кто умеет продавать «плохим». Хороших клиентов меньше и все они нарасхват. «Плохих» больше и многие продавцы их боятся. А меж тем, «плохие» клиенты часто приносят больше денег и становятся очень лояльными. Что для этого нужно? Просто научиться преодолевать «НЕТ!» Задача непростая, но реализуемая.

Для желающих поднять свой уровень тренер Алексей Слободянюк поможет пройти экспресс программу «Работа с возражениями» длительностью всего 1 день.

### Цель тренинга:

- Научиться держать удар «НЕТ»;
- Научиться преодолевать «НЕТ»
- Научиться работать с разным, даже «плохим» клиентом.

### Программа:

- Причины возражений
- Типы возражений (Это дорого, нет, не надо, не верю)
- Техники преодоления возражений
- Отработка техник на практике

### Виды практики

- Эффективное научение происходит через практику. В курсе ее более 90%:
- Индивидуальная тренировка
- Работа на «сцене»
- Отработка ситуаций в парах
- Ролевые бои в тройках

### Результат

Каждый:

- сможет научиться продавать «плохим» клиентам
- повысит свою стойкость к «НЕТ»
- научится заходить в «закрытые» двери
- сможет делать из «плохого» клиента хорошего
- поймет, как восстанавливать потерянные отношения
- научится получать деньги у тех, кого другие боятся
- получит заряд бодрости
- захочет продавать «плохим» клиентам чаще

И, в качестве побочного эффекта, разовьет лидерский потенциал.

### Целевая аудитория:

- опытные продавцы, прошедшие тренинги по продажам, переговорам.
- неопытные продавцы не прошедшие ни одного тренинга.

### Фокус:

Работа с «плохими» реакциями клиентов.

### Преимущество и особенности:

- Понятная и простая технология преодоления «НЕТ»;
- 90% практика;
- Высокая динамичность за счет большого количества упражнений;
- Удобная длительность, всего 1 день.

### Формат:

Тренинг проводится в корпоративном и открытом формате. По дополнительному согласованию могут быть написаны игры на продуктах заказчика.