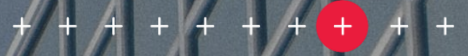




ანარმა საპარტიველოზი



როგორ გავზარდოთ ახალი კლიენტების რაოდენობა და შევასრულოთ გაყიდვების გეგმა

სილაბუსი

BDO Academy





თარიღი

ხანგრძლივობა

5.5 საათი (1 დღე)

ტრენერი

ნანა კუპრაშვილი

შინაარსი

როგორ გაგზარდოთ ახალი კლიენტების რაოდენობა და შევასრულოთ გაყიდვების გეგმა

სწავლების ნაწილი (10:00 – 11:30)

- ▶ შეხვედრების/მოლაპარაკებების წარმატებით წარმართვა მომხმარებლის ქცევების და მოტივების შესწავლა
- ▶ მომხმარებლის შესაძლო უკმაყოფილებების გათვალისწინება, მისი წარმოშობის მიზეზის გაგება და შესაბამისი პასუხების შემუშავება
- ▶ გაყიდვების სწორი ტექნიკის შერჩევა
- ▶ ინტერპერსონალური უნარების გამოყენება მყიდველის გადაწყვეტილებაზე ზემოქმედების მიზნით
- ▶ პრეზენტაციების შექმნა, რომლებიც შეიძლება შეიცავდეს სლოგანების მომზადებას, უნიკალური ღირებულების შეთავაზებას, ბრენდის ისტორიას და ა.შ. მომხმარებელზე ზრუნვის ტექნიკების, როგორც გაყიდვების ინსტრუმენტის, იდენტიფიცირება

შესვენება (11:30 – 12:00)

დამოუკიდებელი პროექტი (12:00 – 13:30)

- ▶ თქვენი კონკრეტული პროდუქტის ან მომსახურების გაყიდვებისთვის საჭირო მასალების შემუშავება (მათ შორის სლოგანის, კონკურენტული უპირატესობის, უნიკალური ღირებულების შეთავაზებისა და პრეზენტაციის ჩათვლით)

შესვენება (13:30 – 14:00)





პრაქტიკული ნაწილი (14:00 – 15:30)

- ▶ დამოუკიდებელი პროექტის პრეზენტაცია
- ▶ უკუკავშირის მიღება

სასწავლო კურსის **სწავლების შედეგები**

ტრენინგის მონაწილეები კურსის დასრულების შედეგად:

- ▶ შეისწავლიან, თუ როგორ ამოიცნონ კლიენტის რეალური მოტივები და საჭიროებები
- ▶ შეძლებენ კომპლექსური მოლაპარაკებების ეფექტურად წარმართვას
- ▶ შეისწავლიან, თუ როგორ გაუმკლავდნენ მომხმარებლის უკმაყოფილებას
- ▶ შეძლებენ შექმნან პრეზენტაციის ინსტრუმენტების ნაკრები კონკრეტული პროდუქტისთვის (გაყიდვის სლოგანი, უნიკალური ღირებულების წინადადებისა და კონკურენტული უპირატესობის კონცეფციების ჩათვლით)
- ▶ შეისწავლიან პრეზენტაციის ინსტრუმენტებს კონკრეტული პროდუქტისთვის

