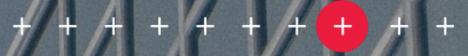


ანარმა საპარტიველოზი



# როგორ გავზარდოთ ახალი კლიენტების რაოდენობა და შევასრულოთ გაყიდვების გეგმა

სილაბუსი

BDO Academy





## ტრენერი

დარეჯან ლიპარტელიანი

## ხანგრძლივობა

5.5 საათი (1 დღე)

## შინაარსი

**როგორ გავზარდოთ 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

