

ПОДГОТОВКА К ВСТРЕЧЕ С КЛИЕНТОМ.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ И ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА НЕ СТАЛА ПОСЛЕДНЕЙ



© ronstik

Программа о том, как эффективно подготовиться к предстоящей встрече с потенциальным клиентом, чтобы она стала началом длительных взаимовыгодных отношений



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- менеджеры по продажам
- менеджеры по развитию бизнеса
- сотрудники отделов продаж и маркетинга
- все, кто вовлечен в процесс активных продаж



ФОРМАТ

Группа не более 15 человек



ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

В составе курса ≈ 4-6 часов

Отдельная программа ≈ 8-9 часов



ИНСТРУМЕНТЫ

3 инструмента для эффективной подготовки к встрече с клиентом

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- ◆ Высокая доля одноразовых встреч и отсутствие у клиента желания продолжать диалог после первой встречи
- ◆ «Психологический барьер» и неуверенность менеджера на первой встрече
- ◆ Недостаточная убедительность менеджера на встречах с клиентом
- ◆ Отсутствие понимания целей и задач клиента

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

- ⇒ Проблемы, приводящие к низкой эффективности коммерческих встреч
- ⇒ Алгоритм подготовки к встрече
- ⇒ Разработка стратегии первой встречи с клиентом
- ⇒ Цель встречи. Как ее определить
- ⇒ Необходимая и достаточная информация
- ⇒ Что хотят клиенты. Ценность вашего предложения. Позиционирование.
- ⇒ Вопросы – ключ к успеху
- ⇒ Как запрограммировать результат
- ⇒ Организационная подготовка встречи

РЕЗУЛЬТАТ

После программы обучения участники смогут:

- ◆ Эффективно готовиться к проведению встреч с клиентами, используя алгоритм из 6 этапов
- ◆ Убедительно и аргументированно формулировать ценность своего предложения
- ◆ Увеличить количество встреч с положительным результатом
- ◆ Увеличить количество бизнес-возможностей для отеля в результате встреч с клиентами
- ◆ Сократить цикл продажи

