

# Отворено обучение



## Ударни продажби в условията на криза

TRAINING DIVISION  
София  
жк. „Стрелбище“ 60А  
0895 719 212  
office@trainings-bg.com  
www.trainings-bg.com

## Обучителни методи

- Интерактивни презентации
- Брейнсторм за решаване на реални проблеми
- Ролеви игри с видео заснемане
- Решаване на казуси от реалността на участниците
- Модерирани групови дискусии



## Предложение

Предлагаме на Вашето внимание **практическо обучение** за постигането на следните цели:

Изграждане и развиване на Търговските **умения** в ситуация на криза  
**Оптимизиране** процеса на продажба чрез развитие на умения в следните теми:

- **Проактивност** в продажбите
- **Убедителна** комуникация с клиенти
- Оборване **възраженията** на клиента
- **Възможности** по време на криза
- Грабване на **интереса** на клиента
- Анализ на **невербалната** комуникация
- **Сигнали** за покупка
- Гъвкавост и **лавиране** в разговора с клиента

## Програма на обучението

ПЪРВИ ДЕН			
ТЕМА	ЦЕЛ	МЕТОД	ВРЕМЕ
Запознаване с програмата, целите и метода на обучението	Участниците да открият ползите в обучението	Уводно представяне	90 мин.
Трудности и проблеми в процеса на продажба	Конкретизиране на нуждата	Модерация	
<b>ПОЧИВКА</b>			<b>15 мин.</b>
Как да продаваме в условия на криза	Принципи и иновации в продажбата	Интерактивна презентация	90 мин.
Проактивни продажби; Етапи; ХПП		Ролеви игри	
<b>ОБЯД</b>			<b>60 мин.</b>
Видове клиенти	Анализ на различните типаж	Брейнсторм в малки групи	90 мин.
Стратегия и подходи към различните клиенти	Изпробване на различни поведения	Казуси с реални клиенти*	
<b>ПОЧИВКА</b>			<b>15 мин.</b>
Анализ на клиента и бариери в продажбите	Осъзнаване на взаимовръзките	Коучинг дискусия	90 мин.
		Ролеви игри	
Езика на ползите	Справяне с възражения	Решаване на казуси	

<b>ВТОРИ ДЕН</b>			
<b>ТЕМА</b>	<b>ЦЕЛ</b>	<b>МЕТОД</b>	<b>ВРЕМЕ</b>
Поведение в продажбите	Анализ на различни поведения	Ролеви продажби с видео заснемане	90 мин.
<b>ПОЧИВКА</b>			<b>15 мин.</b>
Невербална комуникация	Анализ на различни поведения	Дискусионен анализ на конкретни поведения	90 мин.
<b>ОБЯД</b>			<b>60 мин.</b>
След продажбени процедури	Принципи и иновативност в обслужването	Интерактивна дискусия	90 мин.
Стратегия за работа с клиенти	Изграждане на дългосрочни взаимоотношения	Работа в малки групи с представяне	
<b>ПОЧИВКА</b>			<b>15 мин.</b>
Индивидуален план за развитие на умения**	Изготвяне на план за пренасяне на наученото в практиката	Самостоятелна работа с представяне	90 мин.
Закриване	Атрактивен завършек	Айсбрейкър	

\*Казусите с реални клиенти са базирани на конкретно заявени трудности от обучаваните.

\*\*Индивидуалните планове за развитие (ИПР) са седмични цели с конкретни задачи, свързани с подобряване на продажбите на работното място чрез имплементиране на новите познания. Всеки участник трябва да упражнява конкретни поведения на работното място със своите клиенти за постигане на по- големи резултати.

## Водец обучението

### Александър Ненчев



**Обучение:** Нов Български Университет – Психология;  
Училище по мениджмънт – Управление и Развитие на Човешките Ресурси.

**Специализации:** Когнитивно поведенческа психотерапия към БАКППТ;  
Групово-динамичен тренинг за обучители към „Международно бизнес училище“;  
интегрално образование към Марков Колеж в областта на себе познаване и себе изграждане, харизматични и лидерски умения, медиативни техники, НЛП и др.

**Опит:** Дългогодишен опит в сферата на търговията, директните продажби, обучението на възрастни. Създал и провел е над 150 обучения на теми: „Продажбени умения“, „Обслужване на клиенти“ „Асертивност“, „Подходи за решаване на проблеми“, „Презентационни умения“, „Телефонна комуникация“, „Принципи на НЛП“, „Невербална комуникация“ и др.



## Инвестиция

**Крайна цена 350 лв. за един участник**

**Отстъпки при записване на повече от 1 участник от една организация!**

**Цените са без ДДС**

**Продължителност: два дни**

В края на обучението, участниците получават конкретни индивидуални планове за развиване и прилагане на наученото в практиката.

**Място на провеждане:** София

**В цената на предложението са включени:**

- ❖ Изготвяне и подготовка на необходимите материали за всички етапи;
- ❖ Провеждане на два обучителни дни;
- ❖ Организиране на зала, 2 обяда и 4 кафе паузи;
- ❖ Follow up процедури и индивидуални планове за развитие на участниците.