**Тренинг «ВЛИЯНИЕ И УБЕЖДЕНИЕ В ПРОДАЖАХ И ПЕРЕГОВОРАХ C DISC»**

**Цели тренинга:**

* Ознакомить участников с основными способами влияния и убеждения, повышающими эффективность продаж
* Сформировать системный подход к продажам и проведению переговоров
* Научиться выбирать максимально эффективные способы коммуникации, быстро и эффективно оценивать людей, исходя из их поведения
* Лучше понимать и разбираться в потребностях людей и использовать эти знания для повышения эффективности продаж
* Отработать полученные инструменты в практических упражнениях
* Обсудить с тренерами текущий уровень развития навыков и определить направления для развития

**Содержание тренинга:**

1. Введение в продажи

* Виды продаж. Описание специфики, цикла принятия решения клиентом, действия продавца на каждом этапе цикла принятия решения клиентом
* Как клиент принимает решение. Описание отличия процесса продажи от процесса переговоров, постановка целей
* Основные этапы продаж. Инструменты продавца на каждом этапе
* Потребности клиента. Какими они бывают?

1. Продажи: влияние и убеждение

* Как люди оказывают влияние: основные принципы, правила и методики
* Эффективные техники влияния на клиента
* Психологические принципы влияния
* Способы рационального влияния
* Что такое убеждение? Алгоритм убеждения
* Правило эффективной аргументации. Аргументы в продажах
* Это выгодно: достоинства продукта и почему он нужен клиенту
* Презентация выгоды

1. Эффективная коммуникация и DISC

* Типология личности: как, когда и для чего
* DISC: основные понятия и достоинства
* Система координат DISC

1. Определение типологии DISC, исходя из поведенческих факторов

* Преимущества определения типологии личности по поведенческим факторам
* Признаки и проявления каждого из типов DISC
* Анализ видеозаписей

1. Познай себя

* Профильный анализ личности. РРА
* Анализ профиля участников
* Обратная связь каждому участнику тренинга по его собственным D.I.S.C – результатам

1. Коммуникация, влияние & D.I.S.C.

* Специфика коммуникации в простой и сложной ситуации
* Практические рецепты по влиянию на личности людей каждого D.I.S.C-типа
* Как научиться влиять на людей

1. Продажи и D.I.S.C.

* Использование типологии D.I.S.C. на каждом этапе процесса продажи

**План развития навыков для каждого участника**

**Особенности тренинга:**

Если вы можете влиять на клиента и убеждать его в правильности ваших слов – вы владеете ключом к успешным продажам.

Этот курс обучения вобрал в себя наиболее эффективные методики убеждения и влияния, овладев которыми вы значительно повышаете эффективность вашей деятельности. Одна из этих методик помогает даже тогда, когда Клиент не поддается и на самые искусные убеждения. Это – методика Формирования потребностей **SPIN**, которой может быть посвящен отдельный блок программы.

**Целевая аудитория:**

КАМы, ASMы, а также сотрудники вашей компании, в чьи обязанности входит работа с клиентами и продажи

**Продолжительность**: 3 дня

**Количество участников**: не более 12