Moscow
Business School
Leadership Energy

Практический курс по активным продажам

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 4 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 01.12.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Формирование собственного стиля продавца

- Формирование внутреннего образа «я — продавец»
- Понимание своих сильных сторон и зон для роста
- Опора на свой собственный тип. Умение представить свои сильные стороны

Практикум: бизнес-игра «Оратор»

Установление контакта. Повышение коммуникативных возможностей для более успешных переговоров

- Правило 15 секунд. Важность первого впечатления
- Правило трех плюсов: улыбка, комплимент, обращение по имени
- Позиции в общении
- Невербальная коммуникация. Язык жестов
- Коммуникация вербальная. Техники спрашивания и слушания
- Техники организации пространства во время переговоров

Практикум: кейс «Отработка базовых этапов продаж и установления контакта»

Типология клиентов. Выработка наиболее оптимальной стратегии переговоров с учетом типа конкретного клиента

- Типологические и психологические особенности клиентов
- Определение психологического типа менеджера по продажам
- Использование в переговорах с клиентом знаний о своем и его психологическом типе
- Навыки подстройки под клиентов
- Стратегии поведения с каждым из типов

Практикумы:

- Тестирование на принадлежность к тому или иному типу
- Составление профиля каждого типа покупателей, его особенностей, стиля поведения и способов его распознавания

День 2

Основы невербального поведения. Повышение коммуникативных возможностей для более успешных переговоров

- Определение готовности клиента к контакту
- Основные сигналы, говорящие об обмане
- Ассертивное (уверенное) поведение как основа контакта с клиентом
- Контакт глаз: возможность поддержать или разрушить контакт

Практикум: бизнес-игра «Немое кино»

Выявление мотивов и потребностей клиентов

- Мотивы, которые управляют потребительским поведением людей
- Типы клиентов, основные мотивы каждого типа
- Формирование эффективной презентации с использованием выявленных мотивов
- Основные техники спрашивания. Типы вопросов. Развитие

навыков задавать вопросы
- Основные техники слушания

Практикумы:

- Кейс «Снегурочка»
- Кейс «Продажи со скрытым запросом»

Презентация товара / предложения

- Правила эффективной презентации
- Структура эффективной презентации
- Построение презентации с учетом типа клиента
- Различия презентаций, использующихся в оптовых и розничных продажах
- Убеждение клиента. Правила убеждения
- Работа с собственной ценой: как вести переговоры о цене

Практикумы:

- Моделирование ситуации презентации перед группой. Отработка навыков презентации и удержания внимания аудитории
- Отработка технологии «Характеристика-свойство-выгода»

День 3

Особенности сложных продаж. «Анатомия» организации-клиента

- Особенности крупных и долговременных продаж
- Как принимаются решения в фирме-клиенте
- Роли людей в организации: агент влияния, лицо, принимающее решение, эксперт
- Как определить, «кто есть кто» в организации клиента

Практикум: кейс «Сложные продажи»

Психологическое давление и как ему противостоять

- Манипуляции со стороны клиента
- Психологическое давление: цели и методы
- Психологическое давление: принципы противостояния

Практикум: кейс «Противостояние психологическому давлению»

Убеждение клиента

- Организация беседы в нужном направлении
- Правила убеждения
- Четыре усилителя убеждения
- Основные техники убеждающего воздействия

Практикум: бизнес-игра «Борьба за ресурс»

День 4

Техники работы с возражениями клиентов

- Что означают возражения
- Как отличить возражение от отговорки. Алгоритмы ответа на возражения
- Работа со стандартными возражениями

Практикум: кейс по отработке навыков работы с типичными возражениями

Переговоры о цене

- Как оценить ценовые ожидания клиента
- Стратегии предъявления цены
- Основные правила предъявления цены
- Правила переговоров о цене

Практикум упражнение: «Переговоры о цене»

Техники завершения сделки

- Техники завершения сделки
- Сигналы готовности клиента к покупке / заказу
- Основные правила при заключении сделки

Практикум: бизнес-симуляция «Сложная продажа»