

Программа онлайн-курса «Мастерство продаж»

- Урок 1. Знакомство с системой продаж, этапы работы с клиентом.
- Урок 2. Ресурс и расписание.
- Урок 3. Целеполагание и планирование.
- Урок 4-6. Покупательские мотивы клиентов.
- Урок 7. Работа с клиентской базой.
- Урок 8. Работа с возражениями.
- Урок 9. Триггеры.
- Урок 10. Техники работы с клиентом, которые вызывают доверие.
- Урок 11. Практика. Учимся слышать мотивы клиентов.
- Урок 12. Доработка запроса и анализ этапов работы с клиентами.
- Урок 13. Постпродажное обслуживание.
- Урок 14. Заключительный урок, подведение итогов.