

Продажа медицинского оборудования



Одеса, Україна

тренинг

«Продажа медицинского оборудования».

Темы, над которыми будем работать

Вопросы, которые будем обсуждать

Результат, который будем достигать

Цель. Барьеры продаж. Готовность оказывать услугу. Почему я занимаюсь про-дажами? Хочу ли я работать? Могу ли я работать? Готов ли я изменить себя? Умение познать самого себя.

Зачем нужен клиент мне? Зачем я нужна клиенту? Кто мы друг для друга? Умение принять и полюбить другого человека.

Специфика продаж медицинского оборудования. Психологические особенности наших клиентов (собственники и руководители медицинских бизнес-фирм, руководители государственных медучреждений) Стандарты и качество обслуживания своего специфического покупателя.

Выявление истинных потребностей. Что ждет клиент от нас? Что он хочет? Чего боится? Умение услышать и понять другого человека

Как донести информацию до клиента? Какую информацию и сколько хочет по-лучить клиент? Правильно ли клиент воспринял наше предложение и оценил свои возможности? Презентация

Специфика продажи: - услуги, - медицинского товара, - дорогостоящего товара, - технически сложного товара. Умение донести информацию и получить обратную связь

Аргументация. Работа с возражениями. Цена как камень преткновения. «За» и «против». Ложные и истинные возражения.

Алгоритм работы. Умение вести правильные переговоры.

Трудные клиенты. Сигналы проблем у покупателя. Психология конфликтов. Умение не создать конфликт. Умение выйти из конфликтной ситуации.

Развитие отношений с клиентом. Воспитание приверженности. Как создать клуб единомышленников? Умение выстроить и развить долгосрочные отношения.

Интерактивные формы обучения: ролевая игра, спарринги, брейнсторминг, решение нестандартных рабочих задач, творческо-поисковая деятельность, работа индивидуальная, групповая, в минигруппах

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41