



Типология клиентов: адаптация встречи

 1 день

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–10:15

Приветствие

Цели и задачи семинара

10:15–11:15

Партнерские отношения в продажах и установление контакта

- Что это и как влияет на результат?
- Важность доверия и взаимовыгоды
- Разбор типажей по И.Адизесу

Практическое задание

Перерыв

11:15–11:30

11:30–13:00

Выявление потребностей клиента

- Как определить истинную потребность клиента?
- Как различаются потребности в зависимости от типажа клиентов?

Практическое задание

Обеденный перерыв

13:00–14:00

14:00–15:30

Презентация для разных типов клиентов

- Адаптация информации

Практическое задание

Перерыв

15:30–15:45

15:45–16:15

Озвучивание цены и работа с возражениями

- Как презентовать стоимость для каждого типажа?
- Что важно учесть при работе с возражениями?

16:15–16:45

Этапы завершения встречи Практическое задание

16:45–17:00

Ответы на вопросы, завершение семинара