**Тематический план**:

Модуль 1. Поиск клиентов, подготовка клиента. Выявление потребностей клиента. Формирование умений задавать правильные вопросы.

Тема 1. Подготовка к звонку (ключевые фразы), правильная постановка целей. Сценарий звонка. Поведение продавца при открытии контакта с покупателем. Самопрезентация, Практика установления контакта.

Тема 2. Выявление потребности задавать вопросы клиенту. Уточняющие и извлекающие вопросы, метод «Воронка». Выявление потребности клиента, как сигнал к началу презентации. Тренировка выявления потребностей.

Модуль 2. Клиент: преодоление его реакций. Завершение сделок. «Холодные звонки». Практическая психология и ее применение в работе менеджера по продажам.

Тема 1. Покупательские мотивы: модель перевода свойств в выгоду. Способы обоснования цены. Практика презентации цены. Модель обработки возражений клиента. Отработка возражений.

Тема 2. Сигналы готовности клиента к покупке товара. Вопросы завершения сделок, контроль удовлетворенности клиента. Тренировка завершения сделок.

Тема 3. Культура бизнес-общения. Самые важные этапы ведения деловой беседы. Психологические методы воздействия и их применение на практике. Развитие диалога: управление беседой при помощи вопросов. Создание банка вопросов для общения с клиентом. Правила и анализ деловой беседы.

Модуль 3. Управление дебиторской задолженностью или снижение бизнес-рисков компании. Основы маркетинга продаж.

Тема 1. Составление профессиональной успешности менеджера по продажам: Эксперт, Продавец, Личность.

Тема 2. Инструменты управления дебиторской задолженностью

Тема 3. Анализ рынка и маркетинговая стратегия. Выбор сегмента рынка. Стратегии ценообразования. Реклама и продвижение товара.