



**“EXPERT EVENTS” организира:**

**ПРАКТИЧЕСКИ КУРС НА ТЕМА:**

**“КАК ДА ПРОДАВАМЕ ПОВЕЧЕ”**

***30 юни 2022 г., гр. София  
Парк хотел Витоша, ул. „Росарио” 1***

**ЛЕКТОР:**

**ВЛАДИСЛАВ ЦВЕТАНОВ, Ph.D. – Бизнес консултант и ментор в областите:  
Мениджмънт, Маркетинг и Продажби**

**ПРОГРАМА НА КУРСА:**

**30 юни 2022 г. - четвъртък:**

***09.00 – 09.15 ч. - Регистрация на участниците***

***09.15 - 11.00 ч. - Тема 1 – ВЪЗДЕЙСТВАЩА КОМУНИКАЦИЯ:***

- Въвеждащо упражнение с анализ
- Елементи и етапи на комуникационния процес
- Силата на езика на тялото
- Първото впечатление и действителността
- Емоции и разум, съзнание и подсъзнание в продажбения процес
- Защо не слушаме
- Как да слушаме повече
- Правила за ефективна продажбена комуникация
- Техники за аргументация

- Типове клиенти според начина на възприемане на информация
- Взаимодействие с различни стилове на поведение

**11.00 – 11.20 ч. - Кафе пауза**

**11.20 – 12.30 ч. – Тема 2 – СЕДЕМТЕ ЕТАПА НА ПРОЦЕСА ЛИЧНИ ПРОДАЖБИ:**

- Личните продажби като част от маркетинговия микс на фирмата
- **Етап 1.** Идентификация и подбор на потенциални клиенти
- **Етап 2.** Подходяща подготовка за конкретната продажба
- Модел за поведение при покупка на клиента
- Процес на вземане решение за покупка
- Закон за успеха в личните продажби
- Закон за продажбите в сферата на услугите
- **Етап 3.** Подход към клиента
- **Етап 4.** Представяне на продукта / услугата

**12.30 – 13.30 ч. - Обедна почивка - обяд в ресторанта на Парк хотел Витоша**

**13.30 – 15.30 ч. – Тема 3 - СТРАТЕГИИ И ТЕХНИКИ ЗА ПРОДАЖБИ:**

- Седем техники и стратегии за началото на продажбата
- **Ролева игра 1 с анализ, 30 минути**
- **Етап 5.** Преодоляване на възражения – двете стратегии
- Седем техники и стратегии за средата на продажбата
- **Ролева игра 2 с анализ, 30 минути**

**15.30 – 15.50 ч. - Кафе пауза**

***15.50 – 17.30 ч. – Тема 4 - СТРАТЕГИИ И ТЕХНИКИ ЗА ПРОДАЖБИ -  
ПРОДЪЛЖЕНИЕ:***

- **Етап 6.** Затваряне на продажбата
- Пет техники за края на продажбата
- Две задължителни стратегии
- **Ролева игра 3 с анализ, 30 минути**
- **Етап 7.** След продажбени дейности
- Качества на успешния продавач

***17.30 – 17.45 ч. - ЗАКРИВАНЕ НА СЕМИНАРА И ВРЪЧВАНЕ НА СЕРТИФИКАТИТЕ  
ЗА УЧАСТИЕ***