



06 НОЯБРЬ
СРЕДА | 2024



 г. Калуга, ул. Кирова, д. 2, ауд. 612
Бизнес-центр «SK-PLAZA»

 **10:00–18:00**
с перерывом на обед

**Евгений
Колотилов**



Бизнес-тренинг

Работа с возражениями 2025

Стандарт	Бизнес	Премиум
Именной сертификат	Места ближе к сцене	Комфортный 1 ряд
Комплект раздаточного материала	Именной сертификат	Именной сертификат
Кофе-брейки	Комплект раздаточного материала	Комплект раздаточного материала
Фотосессия	2 Кофе-брейка	2 Кофе-брейка
14 400	Фотосессия	Фотосессия
	Обед	Обед
	17 700	Книга с автографом спикера
		21 200

Скидка 10% пользователям
КонсультантПлюс

Скидка 5%
при покупке от 5 билетов

РЕГИСТРАЦИЯ: 8-800-550-37-37 \ afisha.zemser.ru/kolotiloff

«РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ 2025»

Программа тренинга:

1. ВОЗРАЖЕНИЯ

- Природа возникновения возражений.
- Профилактика возражений.
- Прививка от возражений.
- Трехшаговая модель ответов на возражения клиентов.
- 7 типов клиентских сопротивлений: сопротивление насыщения, сопротивление изменениям, сопротивление техническому решению, сопротивление цене и расходам, сопротивление эмоционального характера, контактное сопротивление, сопротивление негативного опыта.
- 10 Универсальных алгоритмов для ответов на любые (!) возражения клиентов.

2. ВОЗРАЖЕНИЯ В АКТИВНЫХ ПРОДАЖАХ

Возражения в активных продажах (холодный звонок по телефону, начало работы, предложение нового продукта или услуги и т.п.). Работающие шаблоны для ответов на каждое из этих возражений:

- «Нам ничего не нужно»
- «Работаем с другими»
- «Давно работаем с другими и у нас хорошие отношения»
- «У нас уже есть поставщик»
- «У меня нет времени»
- «Позвоните через месяц»
- «Нас это не интересует»
- «Оставьте телефон мы вам сами позвоним»
- «Поговорите с моим подчиненным»

3. ВОЗРАЖЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Возражения клиентов, возникающие на позднем этапе работы (после презентации нашего предложения). Работающие варианты ответов на каждое из этих возражений:

- «Мне надо подумать»
- «Мне надо посоветоваться с Шефом (комиссией, женой)»
- «У вас нет опыта работы с клиентами из моей отрасли»
- «У вас недостаточный опыт, чтобы работать с нами»
- «Я хочу узнать предложения других поставщиков»
- «Вы далеко от нас находитесь»
- «Мы сделаем то, что вы предлагаете, своими силами»
- «Нам сейчас не до этого, я слишком занят»
- «В данный момент у нас нет необходимости в этом»
- «У нас есть поставщик — мы все-таки решили продолжить заказывать у него»
- «Мы пользовались подобными услугами и остались недовольны»
- «А что будет если мы закажем и будем недовольны?»
- «Среди ваших клиентов нет известных фирм»
- «Мне не нравится ваше качество»
- «У вас нет вот этого: сервиса, доставки, рассрочки и т.п.»

4. РАБОТА С ЦЕНОВЫМ ВОЗРАЖЕНИЕМ

Работа с ценовым возражением. Методы обоснования более высокой цены, по сравнению

с ценой конкурентов. Убеждение клиента купить у вас по вашей цене.

- «У вас дорого»
- «У меня не хватает денег»
- «Я могу заказать это дешевле»
- «Дайте скидку»