

15 техник отработки возражений

Продолжительность курса: 56 академических часов | 5 недель

Даты проведения курса: с 12.02.2024 по 20.03.2024

Вид программы: повышение квалификации

Документ: удостоверение о повышении квалификации

Преподаватели курса:

- **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Болотина Татьяна**

руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

- **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	Правила обучения на курсе	Лекция	0,5	Беляева Алена
12.02.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Откуда берутся возражения			
1 урок	Природа возражений - Что такое возражение - Причины возражений, зависящие от продавца - Причины возражений, не зависящие от продавца	Лекция	1	Щербакова Даниля
2 урок	Виды возражений клиентов - Возражения на этапе выявления ЛПРа - Возражения из-за отсутствия потребности - Возражения изменениям - Эмоциональные возражения	Лекция	1	Болотина Татьяна
	Тема 2. Возражения на этапе Установление контакта			
3 урок	Работа с сопротивлением клиента - Сопротивление на этапе «Установление контакта» - Техники работы с сопротивлением - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
4 урок	Отличия истинных возражений от ложных - Активное слушание и эмоциональное присоединение - Техники «Что-то еще?» и «Предположим» - Практическая отработка	Лекция	2	Щербакова Даниля
26.02.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Возражения после этапа Презентация			
5 урок	Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 1 - Причины появления возражений после презентации продукта 3 техники работы с возражениями - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
6 урок	Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 2 5 техник работы с возражениями после презентации - Практическая отработка	Лекция	2	Щербакова Даниля
7 урок	Техники работы с возражениями при обсуждении цены - Причины появления возражений при обсуждении цены - Техники работы с возражениями - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
8 урок	Составление карт по работе с возражениями - Составление карты отработки возражений - Составление карты действий при возражениях	Лекция	1	Болотина Татьяна
12.02.2024 - 20.03.2024	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru

15 техник отработки возражений

Продолжительность курса: 56 академических часов | 5 недель

Даты проведения курса: с 12.02.2024 по 20.03.2024

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

- **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Болотина Татьяна**

руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

- **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часы	Преподаватель
	Правила обучения на курсе	Лекция	0,5	Беляева Алена
12.02.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Откуда берутся возражения			
1 урок	Природа возражений - Что такое возражение - Причины возражений, зависящие от продавца - Причины возражений, не зависящие от продавца	Лекция	1	Щербакова Даниля
2 урок	Виды возражений клиентов - Возражения на этапе выявления ЛПРа - Возражения из-за отсутствия потребности - Возражения изменениям - Эмоциональные возражения	Лекция	1	Болотина Татьяна
	Тема 2. Возражения на этапе Установление контакта			
3 урок	Работа с сопротивлением клиента - Сопротивление на этапе «Установление контакта» - Техники работы с сопротивлением - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
4 урок	Отличия истинных возражений от ложных - Активное слушание и эмоциональное присоединение - Техники «Что-то еще?» и «Предположим» - Практическая отработка	Лекция	2	Щербакова Даниля
26.02.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Возражения после этапа Презентация			
5 урок	Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 1 - Причины появления возражений после презентации продукта 3 техники работы с возражениями - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
6 урок	Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 2 5 техник работы с возражениями после презентации - Практическая отработка	Лекция	2	Щербакова Даниля
7 урок	Техники работы с возражениями при обсуждении цены - Причины появления возражений при обсуждении цены - Техники работы с возражениями - Практическая отработка	Лекция	2	Низамеева Кристина
8 урок	Составление карт по работе с возражениями - Составление карты отработки возражений - Составление карты действий при возражениях	Лекция	1	Болотина Татьяна
12.02.2024 - 20.03.2024	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru