



ТРЕНИНГ

ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИИ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА АВТОМОБИЛЕЙ НА ПЛОЩАДКЕ

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ КОНВЕРСИИ
МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ
АВТОМОБИЛЕЙ





ЧТО ВХОДИТ В КОМПЛЕКС УСЛУГ ПРОЕКТА ТРЕНИНГИ

Тренинг специально разработан для менеджеров в автосалоне, которые совершают звонки по постановкам, общаются с клиентом, консультируют и продают.

В тренинге учтена особенность продаж автомобилей с пробегом в автосалоне, что значительно увеличивает эффективность тренинга.

Все что Вы услышите на тренинге получено опытным путем и методом проб и ошибок. Вы не услышите стандартной информации для обычных тренингов продаж.

Наши технологии помогут вашим менеджерам выгодно отличаться от конкурентов.

- 1 ТРЕНИНГ ПО ХОЛОДНЫМ ЗВОНКАМ**
Звонки по привлечению продавцов в автосалон.
- 2 ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ АВТОМОБИЛЕЙ ПО ТЕЛЕФОНУ**
Исходящие и входящие звонки по продаже автомобилей.
- 3 ТРЕНИНГ ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЯ**
Базовый тренинг по продажам.
Построение долгосрочных отношений с клиентом.
- 4 КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ**
Сплочение коллектива. Формирование команды.



ЗВОНКИ ПО ПОСТАНОВКАМ

Положительный настрой на работу и уверенность в результате.

Формирование веры в постанковку, как в услугу, которую менеджер продает по телефону. Преимущества продажи авто в автосалоне.

Этапы звонка. Установление контакта с клиентом и правильно внесенное предложение о сотрудничестве есть залог успеха.

Виды клиентов. Все продавцы - это разные люди. Встречаются перекупщики, продающие долго и недавно, деловые, скучающие, неадекватные. Каждый продавец - это потенциальный клиент.

Прослушивание записей звонков. Практика. Получив информацию очень важно её правильно и своевременно применить.



ЗВОНКИ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Навыки делового общения. Как правильно общаться с клиентом по телефону. Контроль над эмоциями.

Алгоритм приема поступившего звонка. Очень важно установить контакт с покупателем и выделиться среди десятков автосалонов, с которыми клиент только что поговорил.

Приемы, направленные на установление контакта с клиентом. Важность положительного настроения и эмоциональной передачи.

Приглашение в салон, назначение встречи. Виды «горячих» клиентов и как их «подогреть». Важность инициативности и смелости.



ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЯ

Оптимизация коммуникативных навыков,
способствующих успешным продажам.

Развитие умения выявлять потребности клиента.
Проработка возражений.

Развитие навыков презентации автомобиля
и дополнительных услуг компании.

Освоение приемов завершения сделки с клиентом.



КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

Упражнения на командообразование необходимы,
когда вам требуется сплотить команду, научить её
действовать более слаженно и эффективно.

Сплочение коллектива происходит в играх
моделирующих реальный рабочий процесс.

Формирование сотрудничества между коллегами.
Осознание необходимости взаимопомощи и
взаимовыручки.

Формирование коммуникации между старенькими и
новенькими менеджерами.





РЕЗУЛЬТАТЫ ТРЕНИНГА

Гарантированный рост числа автомобилей на площадке. В 1,2 раза больше продаж, что позволит Вам получить дополнительную прибыль, увеличить заработную плату, стать лидером на рынке автомобилей с пробегом, или просто быть уверенным в завтрашнем дне.

Заряд ваших менеджеров на работу, дающий возможность перейти от вялотекущего рабочего дня в режиме "ожидания" к активной работе в режиме "действий".

По оценкам экспертов мотивированный сотрудник в 3 раза больше приносит эффекта компании независимо от ее размера.

Ощутимый результат сразу после тренинга -

повышение конверсии продаж.

Применение предложенных техник приведет к увеличению прибыли и развитию вашего бизнеса.

Менеджеры научатся дорабатывать каждого клиента.

Менеджеры научатся отвечать на возражения клиента:

"продаю сам", "я на ней езжу", "мне неинтересно",
"нет времени", "дорого за 1.4" и т.п..

Менеджеры по продажам будут знать четкий **план** как им **добиваться результатов и зарабатывать деньги**,
ощутят свою важность для автосалона.

Ваши менеджеры будут знать, как **не упустить клиента к конкуренту**

Все полученные знания будут преобразованы в умения.



УВЕЛИЧИВАЙТЕ КОЛИЧЕСТВО АВТОМОБИЛЕЙ НА ПЛОЩАДКЕ НА 20% И ПОВЫШАЙТЕ ВАШУ ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ

Ваша компания занимается продажей автомобилей с пробегом?

ПРОЕКТ «АВТОТРЕНИНГ»

предлагает Вам специально разработанные пакеты тренингов по привлечению автомобилей на комиссию, выкуп и обмен, а так же по увеличению личной конверсии продаж Ваших менеджеров.



Мы гарантируем Вам существенный результат после каждой нашей встречи с менеджерами.

ПРОЕКТ «АВТОТРЕНИНГ» СОСТОИТ ИЗ 2-Х ПАКЕТОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ПОСТАНОВКУ И ПРОДАЖУ АВТОМОБИЛЕЙ.

Вводный тренинг «Тест-драйв» 2 часа
7 000 рублей

Пакет №1 «Постановки + 20%»
8 занятий по 2 часа в течение месяца
80 000 рублей

Пакет №2 «Продажи + 20%»
8 занятий по 2 часа в течение месяца
80 000 рублей

Убедитесь в качестве наших услуг:

мы гарантируем увеличение постановок и продаж на 20%.

Вы оплачиваете только 35 000 рублей, остальное - по факту выполненных нами обязательств: увеличения постановок и продаж на 20%.

Если постановки и продажи не увеличиваются,

Вы больше ничего не платите.



ГАРАНТИРОВАННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ АВТОМОБИЛЕЙ НА ПЛОЩАДКЕ НА 20%

ГАРАНТИРОВАННОЕ ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ НА 20%

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЫЧАГИ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ВАШИХ СОТРУДНИКОВ

СЛАЖЕННАЯ РАБОТА КОЛЛЕКТИВА В РЕЖИМАХ МНОГОЗАДАЧНОСТИ,
ВЗАИМОВЫРУЧКИ И МАКСИМАЛЬНОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ