

ПРОГРАММА КУРСА «ЛЕСТНИЦА»

3 СТУПЕНЬ

Психология дорогих продаж и
работа с клиентами высокого

CORALTRAVEL
BUSINESS SCHOOL



Модуль 0. Введение в программу

- Добро пожаловать в курс
 - О чем этот курс
-

Модуль 1. Философия элитных продаж

- Понимание элитного клиента
 - Мотивы и ценности VIP-клиента
 - Роль менеджера в элитных продажах
 - Эмоциональная связь с клиентом
 - Уверенность и высокая цена
 - Микро-сервис и детали
 - Сторителлинг в продажах
 - Личная эффективность менеджера
-

Модуль 2. Психология клиента

- Типология VIP-клиентов
 - Психология решений клиента
 - Теория поколений
 - Ценность продукта
 - Психогеометрия
 - Убеждения и установки
 - Баланс и внутреннее равновесие
-

Модуль 3. Продажи высокого уровня

- Этапы элитной продажи
- Глубинное выявление потребностей
- Коучинговые вопросы
- Техники анализа клиента

- Презентация через ценность
 - Работа с возражениями
 - Работа с молчанием клиента
 - ИИ в продажах
-

Модуль 4. Элитный сервис и допродажи

- Элитный сервис глазами клиента
 - Сервис как инструмент удержания
 - Дополнительные услуги
 - Деловой этикет
 - Персонализация сервиса
-

Модуль 5. Страноведение

- Продажа направления через эмоции
 - Особенности luxury-направлений
 - Уникальность стран для VIP-клиентов
-

Модуль 6. Бонусы

- Самопрезентация
- Готовые шаблоны
- Скрипты
- Чек-листы
- Вебинары