



“JAB SELLING” MODEL / ReExe Training Department ТРЕНИНГ МОДЕЛ „ПРОБИВНИ ПРОДАЖБИ“

Моделът съдържа 16 групи компетенции разбити в три нива:

- „**БАЗОВО**“ ниво - 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 групи
- Ниво „**НАПРЕДНАЛИ**“ - 7 – 8 – 9 – 10 – 11 групи
- Ниво „**ЕКСПЕРТИ**“ – 12 – 13 – 14 – 15 – 16 групи

Компоненти на срещата	ТЪРГОВСКО ПРЕДЛОЖЕНИЕ	ВЪЗРАЖЕНИЯ	ПРЕГОВОРИ	ЗАТВАРЯНЕ
Ключови групи компетенции				
АНАЛИЗ И ПРОУЧВАНЕ	1 Техники за продуктово презентирание	2 Грамотност видове Проекция на възражения	5 Изграждане на стратегия за преговори	6 Алгоритъм за затваряне – ниво „базово“
ЗАДАВАНЕ НА ВЪПРОСИ	3 Техники за проверка на интереса към предложението	4 Алгоритъм за разбиране и справяне с възражения – ниво „базово“	7 Техники за задаване на въпроси при преговори	9 Техники на задаване на въпроси при затваряне
УПРАВЛЕНИЕ И НАСОЧВАНЕ НА СРЕЩАТА	10 Техники за управление и насочване – ниво „напреднали“	8 Техники за справяне с възражения – ниво „напреднали“	11 Техники на преговори – ниво „напреднали“	12 Използване на техники за затваряне - ниво „напреднали“
УБЕЖДАВАНЕ И АРГУМЕНТИРАНЕ	13 Техники за убеждаване и аргументиране – ниво „експерти“	14 Техники за справяне с възражения – ниво „експерти“	15 Техники на преговори – ниво „експерти“	16 Използване на техники за затваряне - ниво „експерти“