



Russia



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ИСКУССТВО КОМПЛЕКСНЫХ ПРОДАЖ

Место проведения:	г.Москва
Продолжительность:	2 дня: теория и практика (16 ак.часов)
Формы обучения:	видеосъемка с последующим анализом, групповые и индивидуальные задания, дискуссии и обсуждения в микрогруппах, элементы модерации, «обратная связь»
Завершение курса:	Сертификат
Требования к участникам:	Без предварительных знаний
Стоимость на 1 участника:	18 880,00 руб. (16 000,00 руб. + 18% НДС) В калькуляцию включены стоимость обучения, раздаточного материала, обеда и кофе-паузы.

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА: Проработка современных технологий и стратегий продаж как предложений по качественному решению проблем клиентов, повышение личной эффективности специалистов по продажам, освоение навыков эффективных **b2b**-продаж.

Тренинг позволит участникам:

- получить представление специфике продаж B2B;
- спланировать свою личную маркетинговую стратегию;
- управлять контактом с клиентом;
- научиться эффективно готовиться к переговорам с целевым клиентом;
- уверенно чувствовать себя в общении с любым клиентом;
- научиться задавать вопросы клиенту для выявления проблемы и ключевой потребности клиента и предлагать решение, удовлетворяющее эту потребность;
- более грамотно подходить к работе с возражениями и завершать продажу не только когда «клиент предлагает подписать договор»

ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- 1. Клиентоориентированность – залог успеха продаж B2B**
- 2. Планирование личной маркетинговой стратегии.**
 - Определение конкурентного преимущества
 - Поиск главного клиента
 - Развитие личного плана привлечения клиентов
- 3. Готовьтесь к переговорам**
 - правильная идентификация клиента
 - кто наш клиент, его проблемы и потребности
 - особенность работы с корпоративным клиентом
 - кто Ваш(и) партнер(ы) в компании клиента?
 - разработка тактики продаж
- 4. Управляйте контактом с клиентом**
 - техники установления контакта
 - экспресс-диагностика и выбор тактики взаимодействия, адекватной эмоцио-нальному состоянию клиента и его психотипа



Russia



- 5. Найдите проблему и разбудите потребность клиента**
 - формирование потребности с помощью технологии OPAL
- 6. Создайте вместе с клиентом решение проблемы**
 - процесс продажи глазами клиента
 - презентация продукта на «языке выгод»
 - принципы сравнения предложения с конкурентным в пользу своего
- 7. Работайте с возражениями клиента**
 - классификация возражений
 - истинные и ложные возражения
 - техники работы с возражениями клиентов
- 8. Завершите сделку**
 - тест на сделку: готов ли клиент купить у вас (подписать договор)
 - что делать, если клиент «не созрел»
 - техники завершения сделки
- 9. Послепродажное сопровождение - ключ к долгосрочным отношениям**