БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

Измени себя
Измени свою организацию
Измени мир вокруг

ONLINE И OFFLINE

SALES SKILLS 1.0 КАК ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ И УДЕРЖАТЬ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

19-20 МАЯ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 ЧАСОВ

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ, которые хотят усовершенствовать навыки продаж новым и постоянным клиентам.

РУКОВОДИТЕЛИ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ, которые хотят получить готовый sales-kit для отдела продаж, чтобы лучше управлять воронкой и конверсией.

ВАЖНО!

На тренинге вы не будете изучать, как преодолевать секретарский барьер, как одеваться на встречу, как вручить визитную карточку и прочие популярные вещи для базовых тренингов продаж. Мы будем говорить о тонких настройках: как продавать ЛПР, в том числе, не встречаясь с ним – по телефону, как работать с соперником сделки, как сформулировать предложение, бьющее точно в цель ЛПР и многое другое.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Цели и задачи менеджера по продажам. Ключевые показатели

© BS XXI CENTURY-CONSULT

эффективности (KPI) продаж. Разработка личного плана продаж на месяц (в соответствии с воронкой продаж). Составление плана работы на день.

ТЕМА 1 **Ведение переговоров с клиентом. Как работать с потребностями клиента.**

- Продажи по телефону VS Личные встречи с клиентом.
- Приемы налаживания отношений с клиентом . Как кратко и корректно расположить к себе человека, с которым вы планируете заключить сделку.
- Оценка потребностей клиента. Как изменились потребности покупателей в настоящее время. Какие приоритеты появились. Что стало неактуальным.
- Почему в изменившихся условиях ведения переговоров мы должны задавать другие вопросы и как это делать, что бы клиент не чувствовал себя как на допросе и не отказывался предоставлять нам важную информацию. Как правильно вопросы сформулировать.
- Как понять нужды, желания и ожидания вашего нового покупателя и в соответствии с ними представить свое предложение, грамотно отстроив его от конкурентов. Основные инструменты и приемы, которыми должен мастерски владеть менеджер по продажам на данном этапе.

Результат

Вы умеете составлять «Лист оценки потребностей клиента», четко понимаете, чего ждет от вас ваш новый клиент, и как не проиграть сделку конкурентам.

ТЕМА 2 **Как заключить прибыльную сделку и повысить лояльность клиента.**

- Продажа преимуществ продуктов / решений вашей компании. Как сделать презентацию своего предложения, чтобы побудить нового клиента закупать предлагаемый вами продукт или решение в объемах и на условиях, соответствующих поставленной вами цели.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

- Как предлагать постоянным клиентам новые варианты сотрудничества и расширять ассортимент закупки за счет новых предложений.
- Как показать клиенту выгоду от сотрудничества с вашей компанией и помочь ему в решении его задач и проблем с помощью вашего продукта.
- Как во время переговоров эффективно работать с ценой и стоимостью.
- Как не упустить момент готовности клиента к покупке и использовать наиболее подходящий способ завершения продажи.

Результат

Вместо монолога и презентаций на 50 слайдов про функционал, вы умеете вести качественный диалог с клиентом и, как следствие – рост конверсии leads в продажу.

ТЕМА 3 Как работать с возражениями на разных этапах продажи.

- Обработка возражений на этапе выхода на нового клиента: «У нас уже есть поставщик», «Пришлите предложение по электронной почте (по факсу), мы изучим и сами вам позвоним», «Нам ничего не нужно», «Нас это не интересует», «Не сезон», «Нет денег».
- Как преодолеть ценовые возражения: «Дорого», «У нас бюджет на закупку меньше», «У других поставщиков аналогичный продукт / стоит дешевле, поэтому дайте скидку»,«Мы крупная компания с потенциально большими объемами закупок, поэтому дайте нам скидку».
- Возражения клиентов, возникающие после презентации предложения: «Мне надо подумать», «Нас не устраивают сроки поставки», «Сомневаемся в качестве…», «Давайте в следующий раз», «У вас нет вот этого: сервиса, доставки, рассрочки и т.п.».

© BS XXI CENTURY-CONSULT

Результат

У вас готовый sales kit и вы понимаете, как найти и привлечь новых клиентов.

ТЕМА 4 **Анализ и администрирование. CRM-система.**

- Как проанализировать переговоры с клиентом.
- Как определить цели и сроки следующего контакта.
- Рекомендации по ведению клиентской базы.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

ИРИНА ТОЛКАЧ

Академический директор программ «Управление производственным персоналом», «Basic management skills», «Менеджер по продажам», «Клиентоцентричность: как создать отношения с клиентом», преподаватель кафедры маркетинга и продаж БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, руководитель школы продаж и клиентских отношений, член AMS ASSOCIATION.

Участник лидерских программ по методике BARRON ADVENTURES. Судья международной программы номинирования в индустрии контакт-центров «Хрустальная гарнитура».

Сфера научных интересов: лидерство, управленческие коммуникации, продажи и клиентинг.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ,
бизнес центр «XXI ВЕК»,
г. Минск, пр-т. Независимости,
169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника
600 BYN (+20% НДС).

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Справку об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (44) 797 27 08 (Viber, Telegram)
+375 (29) 397-67-79
+375 (29) 700-67-79
+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

© BS XXI CENTURY-CONSULT