

# ИСКУССТВО ПРОДАЖ

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 ЧАСОВ**

## **АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:**

Специалисты по продажам, торговые представители, руководители отделов продаж.

## **Цель тренинга:**

Выработать и усовершенствовать навыки продаж, учитывая особенности продаж участников обучения.

## **СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ**

**ТЕМА 1** **Определение понятия продаж. Продажа как процесс удовлетворения потребностей клиента с помощью товара (услуги). Этапы продажи**

## **ТЕМА 2** **До продажи**

- Планирование и подготовка продажи.
- Постановка целей продажи новому клиенту: цели по ассортименту, цели по объему продаж, цели по условиям сотрудничества.
- Постановка целей продажи постоянному клиенту: цели по ассортименту и объему продаж, цели по оплате и др.
- Подготовка к продаже.

## **ТЕМА 3** **Во время продажи**

**Приветствие и представление. Приемы налаживания отношений с клиентом в начале встречи**

**Выявление и оценка потребностей клиента**

- Как выяснить потребности клиента в товарах (услугах) компании. Какие вопросы задавать лицу, принимающему решения, если цель – договориться о сотрудничестве.
- Какие вопросы задавать лицу, принимающему решения, если цель – договориться о продолжении сотрудничества (возобновлении сотрудничества).
- Как слушать и удерживать беседу под контролем.

## **Презентация**

- Какие инструменты презентации может использовать специалист по продажам во время продажи.
- Продажа преимуществ. Как продавать преимущества товаров (услуг) компании, чтобы добиться цели продажи и побудить клиента закупать предлагаемый товар (услугу) в объемах и на условиях выгодных вашему предприятию. Как показать клиенту выгоду от сотрудничества с вашим предприятием.

## **Переговоры о цене**

Правила сообщения цены товара (услуги) клиенту.

## **Преодоление возражений**

- Что такое возражение. Причины возникновения возражений. Основные виды возражений.
- Преодоление конкретных возражений: «Мы покупаем товар (пользуемся услугой) у другого поставщика, «Дорого», «Нас не устраивают условия сотрудничества», «Нас не устраивают условия поставки», «Не будет продаваться» и другие типичные и специфические возражения клиентов.
- Преодоление общих возражений: «Я подумаю», «Мы выбираем...».

## **Завершение продажи различными способами**

### **ТЕМА 4 После продажи**

#### **Анализ и администрирование в работе специалиста по продажам**

- Анализ продажи.
- Оформление «Карточки клиента». Послепродажное сопровождение клиента. Планирование дальнейшей работы с ним.

## ПРЕПОДАВАТЕЛИ:



### ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА

Первый заместитель директора БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General, руководитель и преподаватель кафедры менеджмента (преподаваемые дисциплины: стратегический менеджмент, операционный менеджмент, hr-менеджмент).

Опыт управления консультационными проектами: по разработке и реализации стратегии бизнеса; по описанию и оптимизации бизнес-процессов; по реорганизации предприятия; по проектированию и внедрению системной оценки, развития и обучения персонала, построению ассесмент-центра; по оптимизации систем стимулирования (грейдинг, внедрение оплаты труда по KPI). Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики Республики Беларусь.

Научные интересы: стратегическое планирование, компенсационный менеджмент, процессное управление.



### ИВАН КОЗЕЛ

Директор дирекции программ MBA и корпоративного обучения БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, преподаватель кафедры менеджмента (преподаваемые дисциплины: цифровые и нецифровые коммуникации, проектный менеджмент, создание инновационных презентаций в MS PowerPoint), Project Manager таких проектов бизнес-школы, как внедрение CRM

Битрикс24, внедрение и интеграция IP-телефонии Sipuni и CRM Битрикс24, создание цифровой и гибридной образовательной среды и др. Сфера научных интересов: инновационные форматы обучения в цифровой среде, использование виртуальной и дополненной реальности (VR/AR) в образовании, разработка электронных образовательных продуктов, трансформация очного обучения в смешанное.

## ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

09.07 – 10.07 2024 г. с **10.00 до 17.15**

## МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

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

## СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **650 BYN + 20% НДС.**

## ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

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

## ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)

+375 (29) 397-67-79

+375 (29) 700-67-79

+375 (17) 388-14-08

E-mail: [training@21vk.biz](mailto:training@21vk.biz)



**9-10 июля**

**Искусство  
продаж**



БИЗНЕС-ШКОЛА  
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

[21vk.biz](http://21vk.biz)