БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

30.09-29.10
BLENDED LEARNING

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 80 ЧАСОВ

(48 аудиторных часов + 32 часа индивидуальной дистанционной работы на учебном портале).

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Менеджеры по продажам и руководители отделов продаж.

50% обучения составят практические задания, решение индивидуальных и групповых кейсов, работа в группах, детальный разбор сбытовых ситуаций («реальной жизни») участников, обмен опытом с коллегами по классу, деловые игры.

Между модулями в ходе индивидуальной дистанционной работы каждый участник обучения будет:

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

МОДУЛЬ I ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЛАНИРОВАНИЕ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ.

ТЕМА 1 Личная эффективность менеджера по продажам.

- Оценка своих сильных и слабых сторон и их взаимосвязи с успехами на работе. Определение точек профессионального роста.
- Эффективно организованное время = высокие результаты работы компании = мой успех и личная эффективность. Последствия неэффективной организации времени.
- Как мотивировать и организовать себя? Основные виды пожирателей времени: как уменьшить их влияние. Расстановка приоритетов в делах.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

Практикум

После каждого блока выполним задания для закрепления навыков управления временем.

ТЕМА 2 Планирование продаж.

- Цели и задачи менеджера по продажам. Ключевые показатели эффективности (KPI) продаж.
- Разработка личного плана продаж на месяц (в соответствии с воронкой продаж).
- Составление плана работы на день.

Практикум

Разработаем личный план продаж на месяц (в соответствии с воронкой продаж). Составим план работы на день.

ТЕМА 3 Поиск новых клиентов.

- Составление списка источников информации о новых клиентах. Методы «выхода» на новых клиентов. Сбор детальной информации и оценка «потенциала» клиента.

Практикум

Составим «Карту потенциального клиента».

ТЕМА 4 Первичный телефонный контакт.

- Лист подготовки к первому звонку.
- Список вопросов для начала работы с новым клиентом.
- Преодоление секретарского барьера. Техники звонков: техника поэтапных звонков / техника «наличие рекомендации».
- Работа с отговорками и возражениями нового клиента. Мягкий уход или «Пришлите по факсу, электронной почте». Жесткий уход или ссылка на обстоятельства – «Нам ничего не нужно». Нет времени: «У меня нет времени разговаривать с вами!».
- Продажа преимуществ личной встречи. Создание договоренностей о встрече.

Деловая игра

Преодоление секретарского барьера, создание договоренностей о встрече (контакте).

© BS XXI CENTURY-CONSULT

ТЕМА 5 Подготовка встречи.

- Критерии принятия решения на разных уровнях организации клиента. Основные мотивы ЛПР (лиц принимающих решения) и спонсоров сделки в работе с поставщиками.
- Разработка структуры и направленности диалога с клиентом.
- Деловая этика. Правила ведения переговоров в команде. Приемы налаживания отношений.

Практикум

Подготовимся к контакту / визиту с реальным новым клиентом.

МОДУЛЬ II ПЕРЕГОВОРЫ ПРИ ЛИЧНОЙ ВСТРЕЧЕ С КЛИЕНТОМ.

ТЕМА 1 Приветствие и представление.

- Как установить контакт и наладить отношения с клиентом в начале переговоров.

Деловая игра

Отработаем этап «Приветствие и представление».

ТЕМА 2 Выявление и оценка потребностей клиента.

- Искусство задавания вопросов. Какие вопросы задавать спонсорам сделки и ЛПР.
- Приемы активного слушания – как держать беседу под контролем.
- Как понять, что действительно ценно для клиента и является критерием выбора поставщика.

Практикум + Деловая игра

Отработаем этап «Выявление и оценка потребностей клиента».

ТЕМА 3 Продажа преимуществ.

- Как показать клиенту преимущества наших товаров, услуг и условий сотрудничества.
- Как побудить его к рассмотрению коммерческого предложения нашей компании.

Практикум + Деловая игра

Отработаем этап «Продажа преимуществ».

© BS XXI CENTURY-CONSULT

ТЕМА 4 Подготовка и презентация коммерческого предложения.

- Вид презентации для наиболее эффективного представления своего предложения.
- Текст продающей презентации. Построение аргументации.
- Правила использования статистических данных, экономических расчетов, примеров.
- Правила подготовки слайдов, видеороликов, графиков, рисунков, схем, диаграмм, таблиц, расчетов.
- Формирование навыков работы с презентационным оборудованием.
- Правила работы с рекламными материалами.
- Психологические закономерности эффективной коммуникации.
- Причины искажения или невосприятия информации.

Практикум + Деловая игра

Отработаем этап «Подготовка и презентация коммерческого предложения».

ТЕМА 5 Преодоление возражений клиента.

- Что такое возражение. Основные виды возражений. Как различить истинное возражение и отговорку.
- Преодоление конкретных возражений клиента: «Мы работаем с другим поставщиком», «Дорого» и т.п.
- Преодоление общих возражений клиента: «Я подумаю», «Мы выбираем» и т.п.

Практикум + Деловая игра

Отработаем этап «Обработка возражений».

МОДУЛЬ III СОГЛАСОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ И ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОДАЖИ.

ТЕМА 1 Определение предмета согласований и своей позиции в деталях.

- «Отстройка» от конкурентов. Инструмент для конкурентного анализа – «Анализ уязвимости».
- Позиционирование своего предложения исходя из критериев принятия решения о покупке и выявленных потребностей.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

Практикум

После каждого блока выполним задания для закрепления навыков отстройки от конкурентов и позиционирования.

ТЕМА 2 Выбор стратегии и тактик ведения переговоров по согласованию ключевых условий сделки.

- Жесткая или мягкая стратегия? Позиционный торг или Гарвардский метод (win-win)?
- Техники ведения торга, правила «продажи» и «покупки» уступок.
- Техники и приемы повышения ценности своего предложения. Аргументация цены.
- Что делать, если торг неуместен? Реализация принципа win-win.
- Методы давления, используемые сторонами, и способы работы с ними.

Практикум

Отработаем ведение переговоров в рамках разных переговорных стратегий.

ТЕМА 3 Заключение сделки и контроль выполнения обязательств.

- Подведение промежуточных и окончательных итогов переговоров.
- Как создавать партнерские отношения с клиентами?
- Рекомендации по отметкам статусов сделки и частоте повторных контактов с клиентом.

Деловая игра

Переговоры с клиентом.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:

ИРИНА ЛЫСКОВИЧ

Директор БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор совместной программы Executive MBA БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ и ВШМ СПбГУ, преподаватель кафедры менеджмента. Член научной комиссии по менеджменту СПбГУ. Член консультационного совета ИБДА РАНХиГС.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики Республики Беларусь.

Опыт управления образовательным бизнесом более 20 лет. Организатор первой ESG-конференции в Республике Беларусь «ESG и устойчивое развитие: готов ли белорусский рынок к этому?», 2021.

Образование: Аспирантура, Профессиональная педагогика, Республиканский институт профессионального образования, 1999-2001. Диплом специалиста, специальность «Экономическая география», Географический факультет БГУ, 1995.

Участник глобальных форумов и конференций:2020 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Managing Impact», SDA Bocconi Schoolof Management in Milan.28th CEEMAN Annual Conference, 2020.2021 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Finding balance» IE Business School in Madrid.2022 EFMD Conference for Deans and Directors General, «Redefine the (im)possible», Frankfurt School of Finance and Management in Germany.2022 PRME Global Forum.2023 EFMD Conference for Deans and Directors General «What if...? Reimagining the role of business schoolsin 2030», IE Business School in Madrid.

Преподаваемые дисциплины: Теория принятия управленческих решений, Лидерство и управление командами, Управление изменениями.

Сфера научных интересов: Предпринимательство, Стратегическое управление, Трансформационное лидерство.

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.

ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА

Первый заместитель директора, руководитель и преподаватель кафедры менеджмента БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General.
Образование: Диплом специалиста, специальность «Библиотековедение и библиография», Белорусский университет культуры, 1994.
Профессиональный опыт: Управление консультационными проектами по разработке и реализации стратегии бизнеса; реорганизации предприятия; реинжинирингу и оптимизации бизнес- процессов; проектированию и внедрению системы оценки, развития и обучения персонала; оптимизации систем стимулирования (грейдированию, оплате труда по KPI). Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики Республики Беларусь.
Сфера научных интересов: Стратегический менеджмент, Компенсационный менеджмент, Процессное управление.
Преподаваемые дисциплины: Стратегический менеджмент, Операционный менеджмент, HR-менеджмент.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

- **МОДУЛЬ I**
  30.09 – 01.10
  с 10.00 до 17.00
- **МОДУЛЬ II**
  14.10 – 15.10
  с 10.00 до 17.00
- **МОДУЛЬ III**
  28.10 – 29.10
  с 10.00 до 17.00

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 **2 940 BYN (НДС не взимается).**

© BS XXI CENTURY-CONSULT

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Свидетельство о повышении квалификации 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

с 30 сентября

БИЗНЕС-ШКОЛА XXI ВЕК-КОНСАЛТ

Менеджер по продажам

АКЦИЯ! 2 по цене 1