

**22-23 ноября 2019 года**

**Мир продаж меняется. Привычные способы и приемы продаж работают все хуже, а у клиентов уже давно выработался иммунитет к банальным техникам и избитым фразам продавцов.**

**Мы внимательно следим за свежими идеями в области продаж и хотим** **поделиться с Вами НОВЫМИ трендами.**

**В программе:**

***Планирование продажи***

* Техники продаж в сегменте В2В
* Схемы составления «длинного
* списка» КБ (клиентской базы)
* Критерии выбора приоритетных клиентов, фильтры для «просева» КБ
* Техники сбора информации о потенциальных клиентах
* Постановка цели общения, разработка стратегии, определение оптимальной тактики

***Технологический цикл продажи – (общий)***

* Знакомство с технологическим циклом продажи, этапы, переходы, закономерности.
* Воронка продаж, стандарты КПД по каждому уровню
* Упражнения на отработку продажи по ТЦП

***Начало общения с лицом, принимающим решения (схема общения с ЛПР)***

* Цепочка принятия решения на крупных предприятиях
* Технологии отслеживания и сверки сверху и снизу выделяемых бюджетных средств

***Определение истинных мотивов клиента***

* Изучение техник выявления скрытых и явных мотивов партнера по переговорам, обсуждение метода ценностных слов
* 6 торговых потребностей клиента
* Техника активного слушания
* Отработка техники задавания вопросов СПИН: теория, примеры,
* Формализация проблемных зон в сегментах приоритетных для компании и подготовка вопросов «заточенных» под разные сегменты отрасли

***Презентация своих предложений***

* Критерии эффективной презентации, как сделать её интересной

**Длительность:**

2 дня по 8 часов

**Целевая аудитория:**

собственники бизнеса, коммерческие директора,

руководители отделов продаж, менеджеры по продажам и закупкам

***Задачи тренинга – освоить и отработать техники:***

1. Навыки применения эффективных приёмов и техник на всех этапах продаж

* Приёмы установления контакта и знакомства с ЛПР
* Управление вниманием клиента
* Технологии подстройки под индивидуальные особенности оппонента
* Техника «Характеристика-Преимущества-Выгода»
* Технологии адаптации презентации под различные уровни ЛПР
* «Презентация по формуле» (Стимул-Реакция)
* Подход «AIDA» (Презентация-исследование)
* Как работает аргументация, правила эффективности работы
* Аргументация на логике и цифрах -теория и кейсы
* Методика расчета экономической эффективности покупки, критерии выбора.
* Формирование решения «заточенного» под выгоды клиента
* Расчет стоимости владения (пользования) оборудованием.

***Прогресс или отсрочка***

* Как получить и распознать согласие двигающее продажу вперед
* Техника определения пустого обсуждения и мы не продвигаемся вперед, время затягивается

***Работа с отговорками по телефону***

* Как «украсть» возражение
* Чек-лист упреждающего разговора по телефону
* 7 свежих речевых модулей на «У нас есть поставщик»
* Техники работы с «Нам не надо» «Все есть!»
* 6 техник дожима на встречу

***Техники влияния и перехвата инициативы***

* 3 приема перехвата управления разговором
* 4 правила аргументации, как применить к своему продукту
* 2 простые техники проверить отношение к предложению

1. Способы выяснения потребностей ЛПР (лиц принимающих решение) в сегменте В2В
2. Правильной аргументации своей позиции в рамках работы с корпоративными клиентами
3. Навыки работы с возражениями и эффективной аргументации собственной позиции
4. Инструменты по результативному завершению сделки.
5. Методы установления доверия с клиентом на каждом из этапов продажи;
6. Способы выяснения потребностей ЛПР (лиц принимающих решение) в сегменте В2В
7. Правильной аргументации своей позиции в рамках работы с корпоративными клиентами
8. Навыки работы с возражениями и эффективной аргументации собственной позиции
9. Инструменты по результативному завершению сделки.

***Распределение времени в структуре практического семинара (формула эффективности):***

* 10% теоретический материал
* 60% упражнения, кейс-стадии, разбор упражнений, личной эффективности, видеоанализ практических кейсов
* 30% работа участников: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров, консультации по вопросам слушателей на тему тренинга

***Метод ведения практического семинара:***

Бизнес-тренинг проводится в режиме интенсивного взаимодействия ведущего и

***Работа с возражениями, торга по цене и условиям***

* 3 этапа развития навыков работы с возражениями
* 4 приема для работы с возражением «Дорого»
* Рабочие скрипты для работы с отговоркой «Я подумаю»
* Прозрачный алгоритм торга
* Получение рекомендаций (техника «Если бы он был здесь»)

***Завершение сделки***

* Техники проверки состояния готовности клиента:
* «Если, Когда, Получите, В результате»
* Типичные ситуации и схемы работы
* Обсуждение техники «Следующий Ход»
* Изучение основных сложностей и ошибок при завершении продажи.
* Как понять продвижение вперед (следующий ход) или задержка
* Получение «ДА» клиента
* Техники получения рекомендаций и расширение КБ

участников. Для эффективного заданий, усвоения участниками теоретического материала в программу включено большое количество примеров и практических

**Подробности:**

В Усть-Каменогорске «открытый» тренинг состоится  
**22-23 ноября 2019**,с 10.00 до 18.00

Стоимость участия**:**

**Раннее бронирование:**

с 10 октября - 08 ноября 2019 года **98 300 тенге.**

с 11 ноября - 21 ноября 2019 года **117 900 тенге.**

В стоимость обучения входит: раздаточный материал, кофе-брейки, обеды, сертификат.

**Зарегистрироваться можно, заполнив бланк заявки и позвонив по телефонам:**

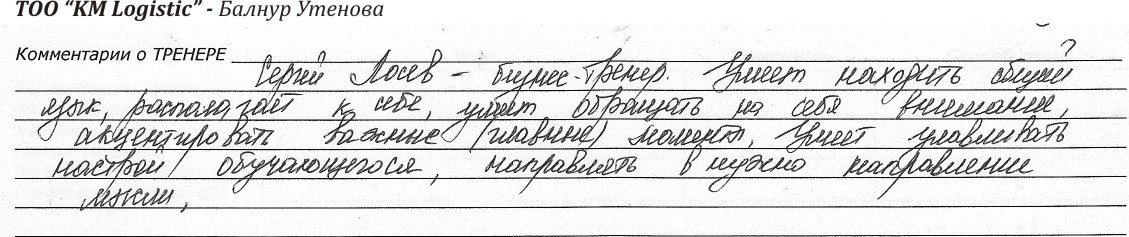
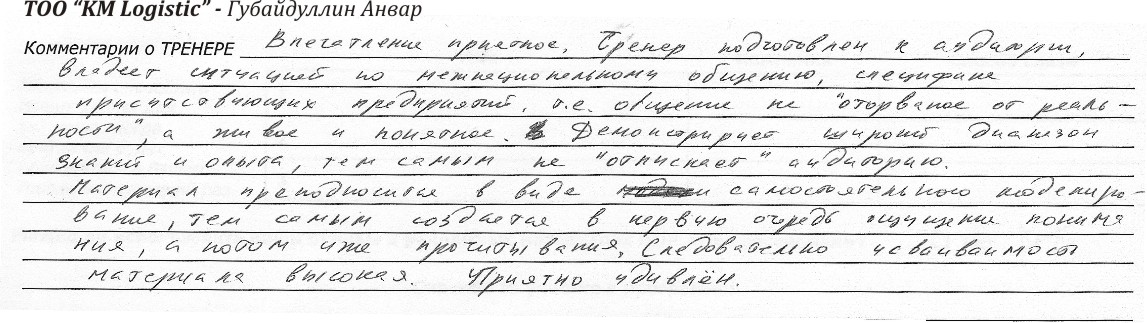
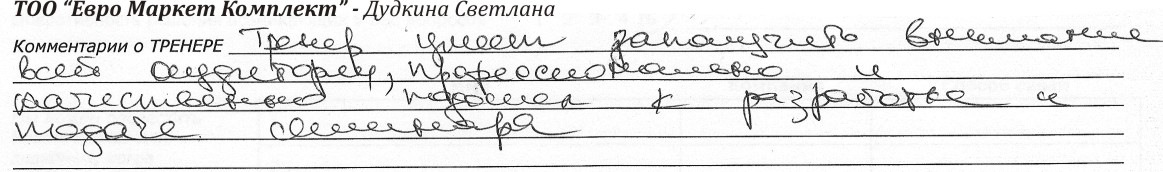
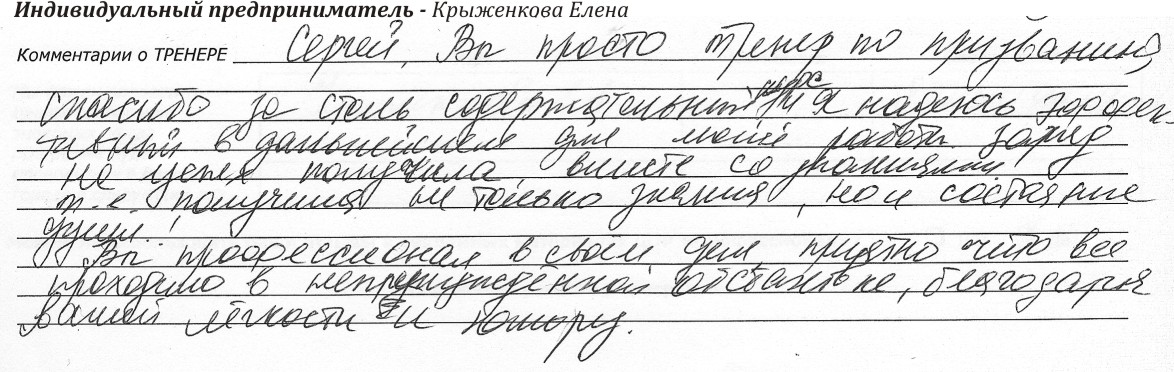
8 (7212) 50-40-45, 41-86-48

**E-mail:** [504045@hr-profi.kz](mailto:504045@hr-profi.kz)

profi06@inbox.ru

**Сайт:** [www.hr-profi.kz](http://www.hr-profi.kz)



****