ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг «Навыки убеждения и влияния в B2B продажах»

(*входит в TOP 5 самых востребованных программ)

Мы вступили в эпоху совершенно новых взаимоотношений, в которых во главе часто стоит клиент, а не товар. Длительные, жёсткие поединки в переговорах будущего — это проигрыш.

Плюс ко всему на подходе поколение «Z». Это именно те, кто при покупке не готовы часами слушать клишированные фразы, выученные Вами на различных совещаниях и в долгих переговорных поединках.

Важна будет скорость, четкость и, самое главное, чуткость. И здесь уж точно со старыми методиками поединков и борьбы на переговорах не преуспеть.

Продажи будущего — это способность к коллаборации с клиентом, особенно когда Вы ведете B2B продажи. Когда в переговорах мы не боремся и не продавливаем, а умеем выявлять потребности, грамотно консультировать, заботиться о клиенте, а иногда даже просить его помощи. И охотно предлагаем свою помощь и участие в бизнесе клиента взамен.

О программе обучения:

100% интерактивный тренинг, с элементами деловых игр и симуляций общения с клиентами разных психотипов.
С помощью программы тренинга у менеджеров развиваются навыки собственного контроля и влияния на других людей.
Это тренинг навыков продавцов, основанный на 17-летнем опыте работы бизнес-тренера с B2B клиентами.

Цель обучения:

- Передать сотрудникам новейшие технологии и навыки убеждения клиента в своей позиции;
- Расширить диапазон навыков влияния;
- Научить менеджеров быстро определять психотип клиента и эффективно подбирать под него свою модель поведения;
- Научить сотрудников уверенному деловому общению;
- Научить сотрудников продавать больше и дороже, за счет правильно выстроенных коммуникаций с клиентом;
- Отточить полученные знания и навыки на практике в форме деловых игр, на реальных кейсах участников и кейсах бизнес-тренера.

Для кого: Сотрудники отделов по работе с клиентами, Менеджеры по продажам, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Менеджеры по работе с ключевыми клиентами (КАМ), Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников: 6-14 человек.

Продолжительность стандартной программы: от 16 до 24 часов (2-3 дня по 8 часов)
Рекомендуемое минимальное время обучения: от 24 часов.

Результаты и эффект от тренинга:

- Рост ключевых показателей работы менеджера – рост объема продаж, рост количества активных клиентов, дополнительные продажи, увеличение конверсии в закрытую сделку.
- Снижение «текучки» персонала отдела, за счет роста доходов менеджеров и их руководителя;
- Повышение мотивации сотрудников заниматься продажами активнее, за счет прокачки их навыков.
- Средний рост продаж по отделу может достигнуть **20-40%** за период (квартал)

Форма и место проведения тренинга:

- Корпоративный тренинг;
- Офф-лайн, в офисе Вашей компании или нашем тренинговом центре в г. Самара;
- Он-лайн, в течении нескольких дней. Занятия проводятся по 3-4 часа в день.

Стоимость проведения тренинга: от 30 000 до 120 000 руб.

Программа тренинга:
Программа данного тренинга, формируется под сферу бизнеса и специфику деятельности Заказчика.
Для этого мы проводим:
пред-тренинговую работу, которая включает:

- Анкетирование, диагностику навыков сотрудников отдела продаж;
- Интервью с менеджерами по продажам;
- Интервью с руководителями продаж;
- Проверка работы менеджеров методом «Тайный покупатель»
- Разработку печатного материала для тренинга (опционально)

пост-тренинговую работу, которая включает

- Проверку полученных знаний и навыков участниками;
- Дополнительные индивидуальные сессии с участниками, у которых остались вопросы и недопонимания по материалу;
- Оценку методом «Тайного покупателя» (опционально);
- Разработку чек-листов проверки навыков (опционально);
- Консультирование руководителей компании по вопросам развития продаж, в т.ч. с помощью новых знаний и навыков, полученных участниками на тренинге.

Журавлёв Константин Александрович. Бизнес-тренер, практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 17 лет.
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных компаний, с современной маркетинговой поддержкой.
- подбор менеджеров и руководителей продаж.
- обучение сотрудников навыкам продаж, переговоров и управления продажами.
Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru