ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг-семинар «Результативные продажи клиентам»

Основная цель тренинга:

- Познакомить участников тренинга с базовыми принципами и этапами проведения результативных визитов к клиентам.
- Освоить навыки ведения коммерческих переговоров с имеющимися или потенциальными клиентами.

Для кого: Менеджеры по продажам, Торговые представители, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 25 человек.
Если количество участников более 12 человек, то формируются 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 16 часов (2 дня по 8 часов).

Рекомендуемое время обучения по программе: от 16 часов.

Программа тренинга-семинара «Результативные продажи клиентам»

01. Подготовка к активным продажам

- Что такое «активные продажи», их отличие от агрессивных продаж.
- Преимущества активного стиля продаж.
- Каналы поиска клиентов.
- Матрица конкурентов.
- Сбор и анализ информации о клиенте. (ABC анализ).
- Понятие «воронка продаж», понимание своих преимуществ и определение слабых сторон.

02. Этап за этапом к совершению сделки. Как правильно действовать на каждом этапе продаж?

- Этапы продаж: важность подготовительного этапа – определение целей и задач.
- Как «пройти» секретаря, как выйти на лицо, принимающее решение (ЛПР).
- Методы привлечения клиента.
- Как классифицировать клиента по основным параметрам: заинтересованность, платежеспособность и т.д.

03. Один из главных этапов в продажах – выявление потребностей клиента. Важность выявления потребностей клиента.

- Важность выявления потребностей клиента.
- Пирамида потребностей по Маслоу, ведущие потребности клиента.
- Мотивы, система ценностей и критерии принятия решений клиентом.
- Вопросы, используемые при выявлении потребностей.
- Типы клиентов: особенности общения с различными типам клиентов.
- Техника «Активное слушание».
- Способы управления переговорами.

04. Личная встреча - важнейший этап продажи

- Этап подготовки к встрече.
- Создание контакта, взаимопонимания, доверия, подстройка к клиенту.
- «Маленький разговор», комплименты, возвышение клиента.
- Типы покупателей, особенности общения с различными типами.
- Вербальная и невербальная ориентация.
- Влияние невербального поведения на эффективность переговоров.
- Поза, расположение по отношению к клиенту.
- Жестикуляция: куда девать руки.

05. Подготовка и проведение презентации

- Структура презентации.
- Преимущества компании и продукта (услуги).
- Презентация на основе ключевых ценностей и выгоды для клиента.
- Техника «язык пользы», техника «опора на ключевые слова клиента», опора на личностные потребности клиента.
- Умение структурировать информацию, интонационно выделять наиболее важные моменты.
- Обратная связь с клиентом во время презентации.

06. Модификация «Нет» до уровня «Да». Работа с возражениями.

- Алгоритм обработки возражений.
- Практическая отработка возражений («пользуются услугами конкурентов», «дорого», «уже все есть», «нам ничего не надо», «сейчас не сезон»).
- Инструменты работы с возражениями.
- Методы аргументации.
- Принятие совместного решения.
- Анализ собственных действий.

07. Учимся торговаться. Переговоры о цене.

- Как отстаивать свою цену во время переговоров.
- Как правильно говорить о скидках.
- Способы, понижающие чувствительность покупателя к цене.
- Правило «сэндвича».

08. Как правильно завершать сделку?

- Способы закрытия сделки.
- Резюмирование договоренностей с клиентом.
- Грамотный выход из контакта.
- Как завершать взаимодействие с клиентом так, чтобы он вернулся именно к Вам.

09. Когда продажа еще не закончена. Великая сила послепродажного обслуживания.

- Системы контроля и слежения за ходом заказа.
- «Напоминающие» звонки.
- Обоснование дополнительных предложений для клиента.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **60% практика:** участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.
- **20% теория:** интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.
- **20% анализ** реальных, практических кейсов бизнес-тренера и кейсов участников.

Краткая информация о продуктах и исполнителях:



Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, бизнес-тренер. Практик.

Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 19 лет (с 2005 года).
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$ в год.
Предприниматель.
Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru

Специализация и компетенции:

- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных, торговых и сервисных компаний, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, технологиям переговоров и общения с клиентами.

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