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 «Шаги визита торгового представителя»

Основная цель тренинга:

- Познакомить продавцов с основными этапами визита к клиенту, для осуществления результативных продаж.
- Дать понимание важности следования этапам визита, как важнейшей части системы продаж.
- Отработать практические кейсы по каждому из этапов.

Для кого: Торговые представители, Менеджеры по продажам, Менеджеры по ключевым клиентам, Супервайзеры, Менеджеры по работе с торговыми сетями, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж.

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

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

Рекомендуемое, минимальное время обучения по программе: от 16 часов.

Стоимость проведения он-лайн тренинга: от 5 500 руб. за 1 час обучения.

Стоимость проведения офф-лайн тренинга: от 45 000 руб. за 1 день обучения.

Программа тренинга-семинара «Шаги визита торгового представителя»

Подготовка к визиту в торговую точку

- Что нужно знать о торговых точках. Лучшие способы подключить к работе торговую точку.
- Как оценить потенциал и возможности торговой точки.
- Как нужно готовиться к визиту.
- Как получить информацию о клиенте. Что нужно взять с собой?

Начало визита. Установление контакта с работниками магазина: ЛПР, ЛДПР

- Что нужно знать о том, как расположить к себе.
- Кто и что влияет на доверие. Что еще, кроме улыбки?
- Как себя вести при встрече.
- Что сказать в самом начале. Обязательные фразы подстройки.

Осмотр и оценка состояния торговой точки

- Что нужно узнать, прежде чем подойти к лицу, принимающему решение.
- Оценка ассортимента, остатков продукции, свободных мест на полке, цен конкурента.
- Корректировка целей визита.

Представление. Выявление потребностей клиента

- Представление по стандартам Вашей компании
- Основные типы потребностей клиента
- Правильная постановка вопросов для точного определения потребностей.
- Эмоциональная поддержка при ответах.
- Техники активного слушания.

Презентация. Преодоление возражений

- На что делать акцент в презентации товара.
- Как сделать предложение, опираясь на выявленные потребности.
- Аргументация выгоды клиента.
- Аргументация и обсуждение цен.
- Технология «ХПВ»
- Отработка основных возражений: «Нет места на полке», «Нам не нужен мерчендайзинг», «Нет возможности увеличить ассортимент», «Нет денег для Вас» и т. д.

Заключение договора. Составление заказа

- Техники закрытия сделок и завершения продажи.
- Как увеличить заказ.
- В какое время говорить о новых позициях в Вашем прайсе.

Завершение визита. Постановка новых целей

- Закрепление договоренностей.
- Заполнение документации по стандартам
- Как поставить цели для следующего визита.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **50% – практика:** участники отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.
- **30% – теория:** интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.
- **20% – анализ** реальных практических кейсов участников.



Краткая информация о продуктах и исполнителях:



Журавлёв Константин Александрович

Бизнес-консультант, бизнес-тренер.

Опыт в продажах на рынках B2B, B2C, FMCG более 20 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.

Краткое резюме+биография бизнес-тренера доступны по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Полное резюме бизнес-тренера доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1qc3PBBslSXMO3bGCPmLYTSgZfIKdJI3J/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
training@prodvizeniye.ru

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