

Курс «Развитие функции персональных продаж»

Два уровня: базовый и продвинутый

Цель:

Развитие навыков **специалистов по продажам:**

- навыки персональной коммуникации специалистов по продажам с клиентами по основным каналам (письменная, телефонные звонки, персональные встречи), основанные на ценностных свойствах предлагаемого товара и услуг;
- эффективное проведения встречи;
- аргументация и презентация продуктов и услуг компании;
- эффективная работа с возражениями и претензиями клиентов;
- работа в условиях жестких переговоров и манипуляций;
- формирования понимания принципов работы с клиентской базой и воронкой продаж.

Данные навыки необходимы для построения эффективной коммуникации с клиентами компании, влияния на принимаемые решения посредством ценностного позиционирования, эффективной аргументации и презентации. Так же формируются навыки эффективной работы с возражениями и работе в условиях жестких переговоров и манипуляций заказчиков.

В рамках программы обучения (продвинутый уровень) участники получают навыки презентации ценностных свойства товара и предлагаемых услуг, сформированные посредством применения комплекса инструментов стратегического маркетингового.

Решаемая задача:

Сформировать набор компетенций эффективной работы с центрами принятия решения компаний клиентов. Обучить основным навыкам ведения переговорного процесса, работы с возражениями, способами влияния на процесс принятия решения. Отработать понимание применения инструментов формирования эффективного уникального торгового предложения основанного на ценностях продукта и услуги. Знакомство с основными современными техниками и технологиями повышающие эффективность переговорного процесса.

Целевая аудитория:

Специалисты по продажам.

Программы реализована в формате **blended learning** с применением асинхронного и синхронного форматов обучения:

- электронных обучающих онлайн курсов, которые участники проходят с помощью системы дистанционного обучения,
- онлайн семинаров с экспертами, в которых эксперт-практик объясняет связки, приводит примеры, отрабатывает навыки и проводит групповые упражнения.

№	Наименование	Кол-во уроков	Длительность, мин
Блок №1: Персональные продажи -базовый уровень			
1	Основы эффективной коммуникации	1	
	Основы переговорного процесса		

	Понятия переговорного процесса. Основные этапы	1	
	Стратегии поведения в переговорном процессе	1	
	Прикладные инструменты (переговорный ромб)	1	
Занятие №1 Основы эффективной коммуникации			120

2	Письменная коммуникация	1	
	Холодные звонки	2	
Занятие №2 Письменная коммуникация, холодные звонки			120

3	Персональная встреча (очно/онлайн)		
	Подготовка к встрече, постановка цели	1	
	Установление контакта	1	
	Выяснение потребности	1	
Занятие №3 Персональная встреча			120

4	Презентация решения	1	
	Работа с возражением		
	Работа с претензией	1	
	Завершение сделки	1	
Занятие №4 Персональная встреча			120

5	Работа с клиентской базой		
	сегментация клиентской базы	1	
	охват клиентской базы	1	
	Воронка продаж, базовые принципы	1	
Занятие №5 Работа с клиентской базой. Воронка продаж			120

Блок №2 Персональные продажи-продвинутый уровень

6	Техники рациональной аргументации	1	
	Ролевая модель принятия решения	1	
Занятие №1 Техники рациональной аргументации. Ролевая модель принятия решения			120

7	Продажи, основанные на ценностных свойствах	2	
Занятие №2 Продажи основанные на ценностных свойствах			120

8	Навыки ведения переговоров (продвинутый уровень)		
	жесткие переговоры	1	
	переговоры с закупщиками	1	

	работа с манипуляциями	1	
Занятие №3 Навыки ведения переговоров (продвинутый уровень)			120

9	Техники повышающие эффективность продаж:		
	SPIN	1	
	формирование УТП	1	
	AIDA	1	
Занятие №4 Техники повышающие эффективность продаж			120

Итого:

26

1080