

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ

Цель: в ходе тренинга участники структурируют и систематизируют собственный опыт продаж, изучат приёмы продаж на B2B рынке и на практических кейсах отработают предлагаемые инструменты

Для кого: для сотрудников коммерческих отделов, а также партнёров, непосредственно участвующих в продажах решений стратегическим клиентам

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Введение в понятие стратегической продажи	<ul style="list-style-type: none">• Продажа как процесс и как результат• Этапы продаж• Характеристики стратегических продаж
Стратегические цели	<ul style="list-style-type: none">• Выбор реального клиента для дальнейшей работы• Клиентская база и матрица стратегий• Уникальность нашего предложения на рынке• Формулирование цели
Основные элементы стратегического анализа	<ul style="list-style-type: none">• 4 роли агентов влияния:<ul style="list-style-type: none">– Экономист– Потребитель– Техник– Консультант• Красные флажки и Арсенал• Состояния агентов влияния: Рост, Проблема, Штиль и Самоуверенность• Результаты и выигрыши: корпоративный результат и личная выгода• Типичные проблемы взаимодействия с «экономистом»
План действий по работе с реальным клиентом	<ul style="list-style-type: none">• Сложные моменты• Мой стратегический план• Защита планов работы с выбранным клиентом

Результат:

- ✓ Участники знают методики, позволяющие качественно повысить эффективность работы продавца
- ✓ Участники умеют определять людей, реально влияющих на принятие решения, ведущего к поставленной цели, и строить с ними эффективные партнерские отношения
- ✓ Участники способны находить и создавать сторонников, которые могут оказать содействие в заключении желаемого договора
- ✓ Участники могут определять цели каждого предстоящего контакта с клиентом
- ✓ Участники умеют системно оценивать текущую ситуацию с точки зрения вероятности заключения сделки
- ✓ Участники имеют разработанный план действий в отношении одного из реальных "трудных" клиентов

***Программа тренинга носит предварительный характер и может быть скорректирована с учётом пожеланий заказчика**