

СТРАТЕГИЯ КРУПНЫХ ПРОДАЖ. ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ

В данном тренинге продажа рассматривается в качестве серьезного, долгосрочного проекта, в котором задействовано множество лиц, как со стороны продавца, так и со стороны клиента

Цель тренинга - анализ продажи комплексного, сложного и дорогого решения и развитие инструментов коммуникации с клиентом во время большой, стратегической продажи

Продолжительность: 16 часов (2 дня по 8 часов)

Четыре подхода к продажам	<ul style="list-style-type: none"> • Пайплайн – стадии одобрения сделки (pipeline) • Воронка продаж (sales funnel) • Цикл продаж (sales process) • Циклом покупки (purchasing process)
Отличия стратегических, проектных продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Продавец как менеджер проекта в компании и эксперт для клиента • SWOT – анализ, понимание 5 сил Портера, позиционирование, сегментирование и маркетинговые коммуникации • Продажа решения, высокие риски клиента, вовлеченность многих лиц
Стратегии захода к клиенту	<ul style="list-style-type: none"> • Поиск ключевых лиц. Необходимые знания о клиенте • ЛПР (лицо, принимающее бизнес-решение), ЛПТР (лицо, принимающее техническое решение), ЛВР (лицо, влияющее на решение) • Работа с закупочным центром и периферией, с инициаторами, бенефициарами и противниками • Выбор стратегии переговоров (13 вопросов, SPIN, крещендо, и др.)
Стадии одобрения сделки (pipeline) и эффективное поведение продавца на каждой стадии	<ul style="list-style-type: none"> • Разведка и проспект. Сбор информации у ЛПР и ЛПТ. Признание клиентом потенциальной необходимости решения • Развитие, обсуждение. ЛПР готов обсуждать потребности и специфику компании. Разработка решения, ЛПР обсуждает конкретное решение • Выбор решения. Подписание договора. Внедрение продукта. Обучение клиента. Постпродажное обслуживание и дополнительные продажи
Цикл приобретения и покупки клиентом	<ul style="list-style-type: none"> • Скрытая потребность клиента. Симптом проблемы или возможности. • Явная потребность клиента. Поиск решения клиентом • Отложенное решение • Выбор и принятие решения. Внедрение и реализация решения • Обучение. Поиск подтверждения правильности принятого решения
Инструменты стратегических продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с проблемой и возможностью клиента • Работа с отложенным решением. Работа с рисками клиента • Работа в тендере. Командная продажа

Результат:

- ✓ Участники, умеют пользоваться разными подходами и схемами продаж, осознавая их сходство и различие: стадии одобрения сделки, цикл покупки, цикл продаж, воронка продаж
- ✓ Участники научились применять экспертный подход в продажах, в том числе умеют демонстрировать себя экспертами в принятии решений и помогать клиентам находить оптимальное решение
- ✓ Участники освоили приемы поведения на каждом этапе одобрения сделки (pipeline management)
- ✓ Участники умеют выявлять, на каком этапе принятия решения находится клиент: от неосознанной потребности, через поиск решения, отложенное решение к внедрению

Данный тренинг полезен представителям компаний, которые продают стратегические решения (к примеру, IT-продукты, сложное промышленное оборудование), осуществляют большие, проектные продажи, с такими отличительными чертами, как: решение вовлекает большое количество людей и служб клиента, решение связано с высокими рисками, длительные процесс обсуждения и принятия решения от нескольких месяцев до нескольких лет.

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.