



ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

Для кого:

менеджеры по продажам, торговые представители

Цель:

повысить результативность оптовых продаж за счет использования продуктивных способов работы.

Чему посвящен тренинг:

Организация процесса продаж на оптовом рынке имеет ряд особенностей, основной из которых является понимание всего процесса продажи как единой системы. Почему это так, и в чем состоят секреты, обеспечивающие РЕЗУЛЬТАТ вы узнаете (и не только узнаете, но и научитесь применению) на этом тренинге. Отработке техник распознавания ключевых особенностей клиента и влияния через них на результат сделки будет уделено особое внимание.

Основное содержание:

Тема	Содержание	Объем
Общая и специальная подготовка	<ul style="list-style-type: none">📖 Сегментирование рынка.📖 Поиск клиентов.📖 Ведение клиентской базы по ключевым критериям.📖 Позиционирование.📖 Ценность как основное конкурентное преимущество.📖 Подготовка к разговору с клиентом.📖 Целеполагание.📖 Карта клиента.📖 Документы.	6 часов
Телефонные переговоры	<ul style="list-style-type: none">📖 Ледоколы – преодоление барьеров.📖 Контакт с клиентом по телефону. Интрига.📖 Организация исходящих звонков.📖 Работа с входящими звонками.📖 Работа со сложными клиентами и техника безопасности.📖 Выявление потребностей покупателей.📖 Стратегии презентации и продажи.📖 Правила преодоления возражений.📖 Способы завершения и реферирования на личную встречу.	6 часов
Прямые переговоры	<ul style="list-style-type: none">📖 Доверие покупателя.📖 Контакт.📖 Невербальный язык.📖 Потребности.📖 Эффективная презентация товара.📖 Правила аргументации.📖 Типы возражений. Алгоритм снятия возражений.📖 Результативные способы завершения продажи📖 Оценка компетенций участников	6 часов



Тренинг включает:

- § Лекционные тематические блоки
- § Практические упражнения
- § Диагностические и обучающие игры
- § Видеосъемку с последующим анализом результатов
- § Разбор кейсов и их интеграция

Ожидаемый результат:

участники научатся применять результативные технологии управления процессом личных продаж, научатся выгодно представлять товар, презентовать его выгоды, эффективно преодолевать возражения клиента, смогут достигать более высоких результатов в случаях продаж трудным клиентам.

Ведущий тренинга:

Сергей В.Власов













Психолог, успешный бизнесмен, имеющий личный практический опыт работы в тех отраслях, по которым проводится обучение, автор книги «Релаксационный тренинг в малой группе», победитель в номинации «Проектирование содержания образования». Автор тренинговой линии «Безупречный менеджер™». Опыт проведения бизнес–тренингов с 2000 года.

Работал с такими компаниями как:

- ☒ Сеть магазинов «Романс» (г. Иваново);
- ☒ ООО «НПО Верба» и ООО «Нефтьпромснаб» (г. Иваново);
- ☒ ООО «Пятачок» (г. Бийск),
- ☒ ООО «Гроспирон М» (г. Новосибирск);
- ☒ Сеть магазинов «Перестройка» (г. Новосибирск);
- ☒ Магазин «Империя» (г. Новосибирск);
- ☒ ТД «Аникс» (г. Бийск),
- ☒ ООО «Верес» (г. Новосибирск),
- ☒ ООО «Синтез - технологии» (г. Новосибирск);
- ☒ ТД «Алтайская продовольственная компания» (Республика Алтай),
- ☒ ООО «СПК» (г.Барнаул);
- ☒ Банк «Сибкадембанк» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «База снабжения «Сибирская»
- ☒ (сеть магазинов «Кузя») (г.Омск);
- ☒ ООО Сибирский Центр Дезинфекции» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «Гулливер» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «Торговый дом «Примьер»» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «Торговый дом «Шкуренко»» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «Элсиб -Торговый Дом» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «1С Мультимедиа. Сибирь» (г. Новосибирск);
- ☒ ОАО «НПО «Сибсельмаш»» (г. Новосибирск);
- ☒ Компания «НГС» (г. Новосибирск);
- ☒ ООО «Эль Косметик» (г. Новосибирск);
- ☒ Сеть магазинов «Компас»(г. Рубцовск);
- ☒ Сеть магазинов «Плутон» (г. Новосибирск);
- ☒ Сеть магазинов «Первомастер» (г. Новокузнецк);



-  Ювелирная Сеть «585» (Западная Сибирь);
-  Сеть магазинов «Стройинструмент» (г.Бийск);
-  ООО «Торговый Дом «Калина»» (г. Новосибирск);
-  Салон красоты «Африка» (г. Новосибирск);
-  ООО «Торговый Дом «Окна Роста»» (г. Новосибирск);
-  ООО «Триал-Сервис» (г. Новосибирск);
-  ООО «Мастер-2004» (г. Новосибирск);
-  Компания «ТБМ» (Урал – Дальний Восток);
-  Сеть магазинов «ДОМО» (Западная Сибирь);
-  и др.

Общая продолжительность тренинга:

18 академических часов.

