



# ТРЕНИНГ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ ТЕХНОЛОГИЯ ПОИСКА И ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

**Цель:** овладеть системой поиска ключевых клиентов и привлечения их к долгосрочному сотрудничеству.

**Ожидаемые результаты программы:** реализация намеченных целей, а также формирование профессиональных навыков привлечения клиентов.

**Эффективность программы и высокий стандарт качества** обеспечивается использованием современных, проверенных технологий и экономических исследований, реализуемых посредством тренинговых форм обучения.

**Программа адресована специалистам:** торговый агент, менеджер по продажам.

**Технология состоит** из 9 блоков продолжительностью 2 часа каждый. Таким образом, вся технология рассчитана на 18 часов практических занятий.

**По результатам тренинга** проводится обязательная проверка уровня полученных знаний и внедрение новых технологий продаж в рабочий процесс.

## Программа

Этап	Содержание	Время
<b>1. Сегментирование рынка по экономическим признакам</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Этапы сегментирования рынка</li><li>Правило 80/20.</li><li>Проверочный список по определению типа клиентов</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>2. Сегментирование рынка по личностным показателям</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Индивидуальный Подход, Основанный На Типах Личности</li><li>Ключевые позиции сегментирования</li><li>Определение типов по внешним признакам</li><li>Обобщенная линия поведения узловых типов (и поведения себя с ними)</li><li>Узловая типология</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>3. Позиционирование по экономическим факторам</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Пятишаговая схема позиционирования</li><li>Основные стратегии позиционирования и ценообразования</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>4. Позиционирование по личностным показателям</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Идеальный продавец</li><li>Факторы определяющие качество услуги</li><li>Два способа анализа ситуации</li><li>Уровни компетентности продавца</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>5. Ценность торгового предложения. Продажа полезности</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Основные принципы рыночной экономики</li><li>Ценность товара с учетом интересов потребителя, коэффициент лояльности</li><li>Эмоциональные факторы ценообразования</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>6. Ценность торгового предложения. Довольный клиент</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Стадии лояльности клиента</li><li>Техника «Слоеный пирог»</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>7. Подготовка к продажам. Экономический уровень</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Этапы создания маркетинговой стратегии</li><li>Цикл жизни товара</li><li>Матрица возможностей по товарам и рынкам</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>8. Подготовка к продажам. Личностный уровень</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Целеполагание</li><li>Схема SMART</li><li>Планирование: Определите Status Quo</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>9. Привлечение клиента</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Маркетинг торговых каналов (Trade Channel Marketing)</li><li>Проверка подготовки</li></ul>	<b>2 часа</b>
<b>Итого</b>		<b>18 часов</b>



## 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 «Гулливёр» (г. Новосибирск);
- ООО «Торговый дом «Примьер»» (г. Новосибирск);
- ООО «Торговый дом «Шкурёнок»» (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.