

Практический курс по активным продажам

Продолжительность обучения — 32 академических часа.

Формат обучения: очные аудиторные занятия (семинар).

Если компания хочет продать свой продукт, одного желания и грамотного маркетинга недостаточно. Нужен sales-менеджер, который сможет в короткие сроки обеспечить определенный объем продаж. Учитывая уровень конкуренции на рынках и сложное экономическое положение, сегодня владельцы бизнеса заинтересованы в «универсальных солдатах», которые справятся с любым заданием.

Внимание! Вы можете получить [достоверение о повышении квалификации](#) по теме «Организация продаж на предприятии», пройдя [дополнительное обучение в дистанционном формате](#).

Эта программа проводится авторами в России только в Moscow Business School.

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 22 – 25 июля `19
- 21 – 24 октября `19
- 20 – 23 января `20
- 20 – 23 апреля `20
- 20 – 23 июля `20

В результате обучения вы:

- будете способны провести эффективную презентацию продукта
- узнаете, как выявить реальные мотивы и потребности клиента
- сможете эффективно проводить сложные переговоры и справляться с возражениями клиента
- узнаете о техниках отстройки от конкурентов

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Сложные продажи: техники влияния и убеждения](#)

Программа семинара

День 1

Формирование собственного стиля продавца

- Формирование внутреннего образа «я — продавец»
- Понимание своих сильных сторон и зон для роста
- Опора на свой собственный тип. Умение представить свои сильные стороны

Практикум — бизнес-игра «Оратор»

Установление контакта. Повышение коммуникативных возможностей для более успешных переговоров

- Правило 15 секунд. Важность первого впечатления
- Правило трех плюсов: улыбка, комплимент, обращение по имени
- Позиции в общении
- Невербальная коммуникация. Язык жестов
- Коммуникация вербальная. Техники спрашивания и слушания
- Техники организации пространства во время переговоров

Практикум — кейс «Отработка базовых этапов продаж и установления контакта»

Типология клиентов. Выработка наиболее оптимальной стратегии переговоров с учетом типа конкретного клиента

- Типологические и психологические особенности клиентов
- Определение психологического типа менеджера по продажам
- Использование в переговорах с клиентом знаний о своем и его психологическом типе
- Навыки подстройки под клиентов
- Стратегии поведения с каждым из типов

Практикумы:

- Тестирование на принадлежность к тому или иному типу
- Составление профиля каждого типа покупателей, его особенностей, стиля поведения и способов его распознавания

День 2

Основы невербального поведения. Повышение коммуникативных возможностей для более

успешных переговоров

- Определение готовности клиента к контакту
- Основные сигналы, говорящие об обмане
- Ассертивное (уверенное) поведение как основа контакта с клиентом
- Контакт глаз: возможность поддержать или разрушить контакт

Практикум — бизнес-игра «Немое кино»

Выявление мотивов и потребностей клиентов

- Мотивы, которые управляют потребительским поведением людей
- Типы клиентов, основные мотивы каждого типа
- Формирование эффективной презентации с использованием выявленных мотивов
- Основные техники спрашивания. Типы вопросов. Развитие навыков задавать вопросы
- Основные техники слушания

Практикумы:

- Кейс «Снегурочка»
- Кейс «Продажи со скрытым запросом»

Презентация товара / предложения

- Правила эффективной презентации
- Структура эффективной презентации
- Построение презентации с учетом типа клиента
- Различия презентаций, используемых в оптовых и розничных продажах
- Убеждение клиента. Правила убеждения
- Работа с собственной ценой: как вести переговоры о цене

Практикумы:

- Моделирование ситуации презентации перед группой. Отработка навыков презентации и удержания внимания аудитории
- Отработка технологии «Характеристика-свойство-выгода»

День 3

Особенности сложных продаж. «Анатомия» организации-клиента

- Особенности крупных и долговременных продаж
- Как принимаются решения в фирме-клиенте
- Роли людей в организации: агент влияния, лицо, принимающее решение, эксперт

- Как определить, «кто есть кто» в организации клиента

Практикум — кейс «Сложные продажи»

Психологическое давление и как ему противостоять

- Манипуляции со стороны клиента
- Психологическое давление: цели и методы
- Психологическое давление: принципы противостояния

Практикум — кейс «Противостояние психологическому давлению»

Убеждение клиента

- Организация беседы в нужном направлении
- Правила убеждения
- Четыре усилителя убеждения
- Основные техники убеждающего воздействия

Практикум — бизнес-игра «Борьба за ресурс»

День 4

Техники работы с возражениями клиентов

- Что означают возражения
- Как отличить возражение от отговорки. Алгоритмы ответа на возражения
- Работа со стандартными возражениями

Практикум — кейс по отработке навыков работы с типичными возражениями

Переговоры о цене

- Как оценить ценовые ожидания клиента
- Стратегии предъявления цены
- Основные правила предъявления цены
- Правила переговоров о цене

Практикум — упражнение: «Переговоры о цене»

Техники завершения сделки

- Техники завершения сделки
- Сигналы готовности клиента к покупке / заказу

- Основные правила при заключении сделки

Практикум — бизнес-симуляция «Сложная продажа»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **47900 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Анучин Андрей Августович**

Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью

- **Жданова Елена Александровна**

Эксперт-практик в области формирования корпоративной культуры, оценки, подбора, мотивации сотрудников и оптимизации бизнес-процессов в компании. Бизнес-тренер, консультант

- **Ищенко Александр Борисович**

Эксперт-практик в области управления B2B продажами, построения эффективных отделов продаж, разработки мотивации, KPI и программ адаптации новых сотрудников. Бизнес-тренер, консультант

- **Харитон Александр Александрович**

Бизнес-тренер, консультант в сфере развития навыков коммуникации, управления персоналом, продаж и работы с клиентами