

Формат 1. «b2b менеджер будущего»

Активные продажи и поиск новых клиентов, переговоры, техники продаж и отработки реальных ситуаций, особенности новой подачи продаж и переговоров, отличие старой школы обучения.

- скрипты на возражения и холодные звонки, первые переговоры с новыми клиентами (установление раппорта, привязка потребностей клиента к ценности вашего предложения)
- почему клиенты не покупают или продажи в трудное время (точки переключения)
- продажи первым лицам (особенности и ошибки в переговорах)
- расчет бизнеса для клиента (как показать выгоду на цифрах)
- повторные продажи и удержание клиентов (увеличение показателя ltv)

Данный формат тренингов подойдет менеджерам абсолютно любых категорий, которые работают в сегменте b2b.

Темы подбираем в связи с вашими потребностями. (Например: одной из самых популярных тем является « активные продажи», зачастую менеджеры не занимаются холодным поиском новых клиентов, но каждая развивающаяся компания пытается внедрить данный функционал).

Три причины, почему важно прийти на данный тренинг:

- 1.** Одни из первых посетите обновленный тренинг «b2b менеджер будущего» и начнете наращивать свои навыки, в том числе и активные продажи, пока другие откладывают на потом!
- 2.** Узнаете наиболее эффективные инструменты переговоров в продажах и как их использовать, чтобы продавать с максимальной выгодой, как по цене, так и по дополнительным условиям!
- 3.** Научитесь отстаивать личные интересы и интересы компании, в которой работаете!

Формат обучения:

Два дня.

Теория и практические отработки ситуаций, практические примеры, разбор ошибок при переговорах, применение полученных знаний в последующей работе.

Близкие мне направления- beauty и фарминдустрия, услуги и спорт: профессиональные и розничные каналы продаж, сетевые клиенты и развитие дистрибьюторов.

Регламент тренинга:

два дня (с 10ч 30 – 17ч 30) с перерывом на кофе-брейк,

Первый день:

- введение (...мифы в продажах),
- преимущества специализации продаж и ошибки восприятия,
- установление раппорта (бизнес раппорта),
- клиентоориентированность (основа стоимости входящих обращений),
- определение потребностей клиента и техники продаж (основы spin, up cell- cross cell- down cell),
- практические примеры применения техник (отработка ситуаций определения потребностей, применение и разбор техники spin),
- утп и написание коммерческих предложений,
- психологическое равновесие - как прорабатывать цели и генерировать собственную уверенность, лидерские качества и успех в работе
- искусство презентации и ценность предложения под потребности (отработка оптимальной презентации за 5 минут, за 1 минуту),
- отработка ситуации - продай мне (среди менеджеров)
- работа с ценой (предъявление аргументов и изолирование возражений),
- по запросу (скрипты на возражения и регламенты продаж),

Второй день:

- тонкости переговоров (в развитие темы, как бонус - переговоры с первыми лицами),
- как посчитать бизнес клиенту (примеры, как можно на цифрах показать прибыльность предложения),
- закрытие сделки и повторные продажи (ошибки менеджеров, разбор),
- почему клиенты не покупают (выступление – оптимальные точки переключения),
- b2b менеджер будущего, действия и отличия от старой школы продаж,
- активные продажи (выступление, холодные звонки и первые переговоры, создание сильного предложения, показатели ltv- удержание клиентов, считаем показатель - стоимость привлечения клиентов),
- практическая отработка холодных заходов к клиенту.

Домашнее задание (применение полученных знаний, коучинг-сессии по запросу).

В результате этого тренинга вы:

1. Квалифицированно прокачаете активный поиск и привлечение новых клиентов. Необученный менеджер упускает как минимум три сделки - даже если чек сделки 50тр, то менеджер и компания теряет 150тр каждого месяца! Сумма уже внушительная, а если в отделе 5 менеджеров или 10..

Кол-во менеджеров	Средняя сумма сделки	Ваши потери в месяц	Ваши потери в год
5	50 тр	750 тр	9 млн.
10	50 тр	1,5 млн.	18 млн.

- также вы увеличите конверсию в сделку,
- увеличите средний чек.

2. Сможете отобрать клиентов у ваших конкурентов.

3. Научитесь, вести продажи так, чтобы клиент сам себе продал ваш продукт и вашу компанию.

4. Научитесь, продавать так, чтобы у клиентов не возникало возражений, (а если они все-таки возникнут, то вы сможете убедительно на них ответить).

5. Сможете продавать без скидок и по ценам выше, чем у ваших конкурентов.

6. Будете получать заказы от тех клиентов, которые сказали "я подумаю".

7. Научитесь писать «цепляющие» коммерческие предложения.

8. Познакомитесь с самыми передовыми и продвинутыми техниками продаж.

9. Значительно увеличите уровень собственных доходов.