

## **Тренинг по продажам B2B «Чемпион продаж»**

- ✓ **Менеджеры хорошо знают продукт, но не знают как его продать?**
- ✓ **Конверсия продаж ниже ожидаемой?**
- ✓ **Менеджеры не могут проходить секретаря, проводить встречи, презентовать продукт?**
- ✓ **Встает вопрос о повышении квалификации менеджеров и их обучении?**

### **Цель тренинга:**

Тренинг учит не только правильно думать, но и правильно действовать на любом этапе продажи.. Обучение построено исключительно на тренировочных упражнениях, моделировании рабочих ситуаций, отработки поведенческих и речевых модулей менеджеров, с целью формирования устойчивых навыков продаж. Применение которых на рабочем месте обеспечит успех и эффективность менеджеру.

### **Аудитория тренинга:**

Менеджеры по продажам, руководители отдела продаж, сотрудники отдела телемаркетинга, торговые агенты, сотрудники call-центра

В процессе обучения менеджеры получают следующие знания и навыки, которые необходимы в работе:

- ✓ Как зайти в ЛЮБУЮ компанию клиента?
- ✓ Как вызвать интерес к сотрудничеству?
- ✓ Как эффективно презентовать продукт?
- ✓ Как найти проблемные точки клиента?
- ✓ Как предложить правильные решения?
- ✓ Как рассеять возражения клиента?
- ✓ Как заключить контракт?

Кроме того, в ходе обучения будут разработаны **скрипты телефонных** и личных переговоров с клиентами по Вашему продукту на каждый этап продажи.

### **Формат проведения тренинга:**

Тренинговый центр «КОММЕРСАНТ»

Адрес: 127576, г. Москва, ул. Новгородская, д. 1, кор. А, оф. А312

Тел.: +7 (915) 307 0074

<http://www.kommersant-cc.ru> | E-mail: [info@kommersant-cc.ru](mailto:info@kommersant-cc.ru)

**1 этап:** индивидуальное обучение и тренировки руководителя под руководством тренера включающие в себя теоретические занятия, 20 практических заданий и 9 тренировочных упражнений для формирования навыков продаж у менеджеров. (36 -42 часа)

**2 этап:** удаленное сопровождение тренером - контроль за применением навыков, коррекция навыков. (1 месяц)

**Распределение времени в обучении:**

- 15% - теория
- 25% - разработка скриптов
- 40% - тренировка навыков
- 20% - выполнение практических заданий по продукту

**Программа тренинга:**

**1. Особенности промышленных продаж**

- ✓ Знание алгоритма продаж промышленным предприятиям
- ✓ Работа с конечным потребителем и с дистрибьютором
- ✓ Понимание организационной структур предприятий и особенностей входа на них
- ✓ Планирование продаж.
- ✓ Воронка продаж

**2. Специфика этапов продаж на промышленные предприятия**

- ✓ Разведка боем. Поиск потенциальных клиентов - подготовка и сбор информации
- ✓ Первый звонок клиенту. Нейтрализовать «привратника»
- ✓ Выход на ЛПР и ключевых фигур заинтересованных в оборудовании
- ✓ Выявление потребностей. Поиск проблемных зон с помощью технологии СПИН
- ✓ Проведение встречи. Презентация товара
- ✓ Работа с возражениями: по цене, техническим характеристикам, условиям сотрудничества
- ✓ Закрытие сделки
- ✓ Развитие отношений с клиентом