



Бизнес-тренер
Алексей Кубрак

семинар-тренинг

ТЕХНОЛОГИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ: алгоритмы и инструменты

2 дня (16 часов)

Тренинг посвящён развитию навыков продаж у специалистов, работающих в оптовом сегменте, с юридическими лицами - в так называемых "больших продажах".

"Большие продажи" имеют свои особенности: не одна встреча продавца и покупателя, "подгонка" предложения под потребности клиента, высокая цена сделки, послепродажные отношения. Всё это требует особого подхода со стороны продавца. Поэтому значительное внимание в тренинге посвящено технологии СПИН, навыку работы с возражениями, шагам на этапе завершения контакта с клиентом. Знания структурированы, навыки разложены на алгоритмы.

Для кого:

- ▶ для специалистов по продажам, менеджеров по работе с клиентами, торговых представителей
- ▶ для всех тех, кто занимается продажами в сегменте b2b

Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

Ведущий:

Алексей Кубрак,
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в
номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com



Основные вопросы:

1. Введение

- Освоение понятий «большие» и «маленькие» продажи. В чем разница.
- Формулируем цели на контакт с клиентом.

2. Этап «Начало разговора с клиентом»

- Алгоритм начала разговора с клиентом: какие первые фразы сказать, чтобы начать диалог с покупателем. Как представить себя и компанию. Как сообщить тему встречи и другие обязательные шаги (фразы).
- Как произвести благоприятное впечатление. Из чего складывается первое впечатление: невербальные, паравербальные и вербальные сигналы (поза жесты, дистанция, внешний вид, слова).

3. Этап «Исследование клиента»

- Виды вопросов, достоинства и недостатки каждого вида вопросов. Умение переформулировать вопросы, чтобы получать ответы.
- Алгоритм задавания вопросов «модель СПИН». Как задавать вопросы системно и последовательно. Четыре группы вопросов. Методическая и навыковая проработка каждого вида вопросов технологии СПИН. Опорные точки для формулирования СПИН-вопросов.
- Как эффективно слушать клиента: техники и правила активного слушания.

4. Этап «Презентация»

- Правила презентации. Как рассказать о товаре так, чтобы покупатель захотел его купить. Презентация товаров, услуг и компании.
- Как быть убедительным на этапе презентации. Всё ли, что говорит продавец убеждает покупателя. «Сильные» и «слабые» аргументы. Основные правила аргументации для продавца.

5. Этап «Работа с возражениями»

- Что такое возражение. Отличие возражений от рекламаций и отговорок.
- Виды возражений. Шесть групп возражений по Р.Шнаппауфу.
- Алгоритм работы с возражениями. Пять конкретных шагов преодоления возражений. Какие ошибки допускаем.
- Методы и приёмы преодоления возражений. Типичные ответы на типичные возражения «это дорого», «я подумаю», «я уже работаю с другими» и т.д.

6. Этап «Завершение разговора с клиентом»

- Результат в «больших» продажах - что такое «отсрочка» и «прогресс». Как перевести «отсрочку» в «прогресс». Формулируем цели на следующий контакт с клиентом.
- Алгоритм завершения разговора с клиентом. Какие шаги совершить и что должен сказать продавец на этапе завершения диалога с покупателем.



Результат для участников:

После тренинга участники будут...

- знать этапы продаж и конкретные шаги (алгоритм действий) на каждом этапе;
- уметь использовать различные методы и приёмы начала разговора, сбора информации, презентации, работы с возражениями и завершения разговора с клиентом;
- уметь формулировать фразы, вопросы и другие речевые клеше на каждом этапе продажи.

Результат для компании:

После внедрения изученного:

- продавцы осознанно и уверенно подходят к процессу продажи;
- различные продавцы работают в соответствии с единым стандартом;
- руководители знают, что требовать и контролировать.

Отзывы участников:

Тренинг понравился. Давно работаю в продажах, но для себя нашел новое в тренинге Алексея: некоторые аспекты начала встречи с клиентом, особенности задавания вопросов по технологии СПИН, приёмы аргументации на этапе презентации и конечно же работа с возражениями.

– Сергей Павлов
Торговый представитель ООО "РосСпецАвто"

Алексей, команда «Медиатрон» благодарит вас за «Семинар-тренинг Технологии корпоративных продаж», который мы прошли в эти выходные. За эти два дня мы не только освежили наши знания о технологии продаж, но и узнали много нового, например, о системе СПИН, и как её применять на практике. Мы поняли, что задавать правильные вопросы – ключ к успешному завершению сделки. Вы нам показали и, что самое главное, мы сами увидели наши упущения в работе с клиентами. Мы провели работу над ошибками и теперь будем делать правильные шаги к достижению наших целей и использовать ваши рекомендации на практике. В следующих ваших семинарах мы бы хотели видеть ещё больше реальных кейсов и практических занятий. Так материал усваивается лучше. В остальном нам программа понравилась и была для нас актуальной. Также нам было очень приятно, что вы разобрались именно в нашей теме – наружная реклама, и весь материал был адаптирован под наш сегмент. Это показывает вашу клиентоориентированность. Спасибо, Алексей, что сделали эти выходные для нас супер полезными.

– Команда компании "Медиатрон"

Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

www.kubrak.ru.com

aleksey@kubrak.ru.com