

# ТРЕНИНГ-КОНСУЛЬТАЦИЯ

## «Базовые и продвинутое навыки эффективных активных продаж»

(16 ак. ч.)

Тренинг рассчитан на руководителей и менеджеров, занятых активными продажами.

### **Цели тренинга - консультации:**

1. Рассмотреть базовые технологии продаж.
2. Рассмотреть и отработать продвинутое техники продаж.

### **Решаемые задачи:**

1. Изучаются базовые технологии
2. Изучаются продвинутое технологии
3. Проводится обмен опытом
4. Проводится индивидуальное консультирование.

### **Результаты обучения:**

1. Слушатели изучат системный подход к вопросам организации сбыта.
2. Слушатели овладеют базовыми и продвинутыми навыками работы.

**Методы обучения:** рассказ, обсуждение, разбор примеров, решение ситуационных задач, упражнения, мини-тренинги, индивидуальные консультации.

**Раздаточный материал:** статьи, методический материал, рабочий материал.

1 день

### **Тема 1: «Основные элементы, базовые знания и умения в технологии успешных активных продаж»**

- > Психологический портрет эффективного менеджера по продажам. Как правильно оценивать его работу и как он сам должен это делать. Сложности профессии. Что должно быть в характере и что нужно развивать. Методы мотивации и самомотивации. Как правильно входить в профессию и развиваться в ней.
- > Ежедневный самонастрой на результативную работу. Техника поддержания высокого ресурсного состояния в течение рабочего дня и рабочей недели.
- > Какие потребности у заказчиков и как их можно удовлетворять.
- > Знания продукции, конкурентных преимуществ продукции и самой компании или ответ на вопрос: почему надо покупать у меня?

- > Виды клиентов: действующие, «старые-новые», «новые». Общее и разное в работе с ними. Какие могут возникать конфликты и как они решаются.
  - > Как создаются и ведутся клиентские базы.
  - > Современные инструменты автоматизации работы.
  - > Понятие «воронка продаж» и как она работает.
  - > Цикл ежедневной работы менеджера активных продаж: работа с базами, работа с почтой, работа по телефону, работа по Скайп, личный контакт с заказчиком, работа со службами своей компании.
  - > Поведенческие модели ЛВПР и ЛПР. Особенности работы с ЛПР.
  - > Регламентация работы: СМАРТ – задачи, скрипты, чек – листы.
  - > Общие правила преодоление сомнений и возражений.
  - > Общие правила презентации
  - > Поддержка работы со стороны компании.
- Рассказ, обсуждения, показ, упражнения.*

## 2 день

### Тема 2: «Продвинутое знания и умения активных продаж в условиях кризиса»

#### 1. Работа с действующими клиентами

Как удерживать действующих клиентов. Как реагировать на их требования по ценам и условиям оплаты, какая в компании должна быть модель работы с ценами и условиями оплаты. Как увеличивать с ними объём продаж, несмотря на кризис. Как им предлагать новую для них продукцию. Как преодолевать конфликты. Как поощрять ЛВПР и ЛПР. Как расширять сервис. Скрипты в работе с действующими клиентами. Как поощрять менеджеров активных продаж.

#### 2. Работа с бывшими клиентами

Как правильно возобновить контакт. Как и что нужно предварительно изучить. Как правильно вести переговоры по средствам коммуникаций. Как провести личную встречу-презентацию. Как в итоге убедить возобновить работу с компанией и уйти от прежних поставщиков. Как поощрять ЛВПР и ЛПР. Скрипты в работе с бывшими клиентами. Как поощрять менеджеров активных продаж.

#### 3. Работа с новыми клиентами

Как правильно установить первый контакт. Как и что нужно предварительно изучить. Как правильно вести переговоры по средствам коммуникаций. Как провести личную встречу-презентацию. Как довести

дело до первой сделки. Как наращивать объём продаж. Скрипты в работе с новыми клиентами.

Как поощрять менеджеров активных продаж. Как организовать эффективный отдел продаж в условиях кризиса.

*Рассказ, обсуждения, показ, упражнения, минитренинги*