

Вниманию заинтересованных
руководителей Компании

Коммерческое предложение
Тренинг «Активные эффективные продажи»
Общее описание тренинга

- Цели тренинга:**
- Сформировать представление об эффективных технологиях активных продаж.
 - Аргументированно доказать примерами из личной практики продаж и практики «Центра Продаж» пользу знания и применения эффективных технологий продаж.
 - Дать представление о формировании навыков эффективных продаж на уровне неосознанной компетентности (на автомате).
 - Аргументировать на примерах выгоды разработки и применения креативных методов продаж.
 - Провести мастер-класс и консультацию с РОП по внедрению и использованию геймификации процессов продаж.

Цена тренинга: 75000 рублей

Общее описание тренинга: Тренинг содержит

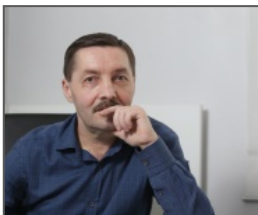
- 30% теоретических материалов
- 40% практических заданий в геймифицированной форме
- 30% разбор кейсов, применительно к компании

Тренинг ориентирован на сотрудника продающего звена с минимальными навыками технологии продаж (обязательный закон педагогики).

Время и место проведения: Общее время – 10 часов (с 09.00 до 11.00 часов 5 дней).
Место проведения тренинга - на территории офиса заказчика

Ожидаемые результаты: Повышение результативности менеджеров (в зависимости от личных способностей к обучению) от 25%

Информация о тренере:



Кочергин Дмитрий
Основатель [ПРОДАЖИ ПЛЮС](#)
Бизнес-консультант-практик, автор нескольких методик технологий продаж. Успешный опыт продаж с 1989 года. Опыт педагогической практики 5 лет, опыт руководства Отделами продаж более 10 лет.
Автор книги [«Как я был менеджером по продажам»](#)
Достижения: значительное увеличение продаж различных компаний, наиболее результативные проекты описаны на сайте [ПРОДАЖИ ПЛЮС](#)
Специализация: построение Отделов продаж, обучение эффективным технологиям продаж, геймификация продаж, авторские методики по увеличению продаж.

План тренинга
«Активные эффективные продажи»

1-ый день	
Знакомство с группой.	Краткая презентация «ПРОДАЖИ ПЛЮС».
	Уточнение потребностей каждого обучаемого.
Технология продаж.	Общее понятие о технологии продаж. Пять этапов продаж.
Активные продажи.	Специфика активных продаж. Снятие агрессии.
Этап технологии продаж - Вход в контакт.	Задачи. Способы присоединения, комплимент. Завоевание доверия.
	Сервис – общий, средний, элитный.
	Замысел первого звонка. Задачи, поиск «зацепок». Цели первого звонка
	Прохождение «секретарского заслона». Варианты – стандартный, «мнимый теплый звонок», «жесткий прессинг».
	Выход на ЛПР или на ЛППР.
	Договоренность о следующем контакте.
2-й день	
Краткий анализ предыдущего занятия.	Уточнить – какие сложности возникли при входе в контакт, выяснении потребностей. Кратко объяснить и аргументировать эффективные способы.
	Проверить и дать оценку пояснительным запискам, составленным сотрудниками.
Этап технологии продаж - Выяснение потребностей.	Какие выгоды хочет получить потенциальный клиент Компании.
	Потребности Компании или потребности сотрудников?
	Какие бывают потребности, смена потребностей у одного человека.
	Какие вопросы помогают выяснить потребности, типы вопросов и эффективные методы их применения.
Обязательные навыки.	Пояснительная записка к прикрепленному файлу.
Практические задания.	Самостоятельное составление пояснительной записки для конкретного коммерческого предложения.
	Активные звонки с целью присоединения, выяснения потребностей.
3-й день	
Краткий анализ предыдущего занятия.	Уточнить – какие сложности возникли при аргументации выгод, кратко объяснить и аргументировать эффективные способы.
	В игровой форме провести оценку определения типа коллег по восприятию информации.
Этап технологии продаж - Аргументация.	Принципы аргументации.
	Прямые и косвенные аргументы. Ссылки на факты и цифры.
Обязательные навыки.	Деление клиентов по типам восприятия информации, деление клиентов по типу отношения к покупке.
Практические задания.	Аргументировать высокие цены и экономическую выгоду услуг вашей компании, выявить лучшие аргументы, записать в Книгу продаж.
	Определение типа коллег по восприятию информации.
4-й день	
Краткий анализ предыдущего занятия.	Уточнить – какие сложности возникли при аргументации выгод, кратко объяснить и аргументировать эффективные способы.
	Мнимые и обоснованные возражения. Типы возражений.

Этап технологии продаж - Преодоление возражений.	Часто встречающиеся возражения («дорого», «нам ничего не надо» и т.п.).
	Методы преодоления возражений.
Практические задания.	<p>Выработать варианты преодоления возражений, применительно к предложениям Компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> • У вас дорого; • Нам ничего не надо; • Мы подумаем, перезвоните через 3,5 года; • Пришлите свое КП на инфо@шансов.нет Если нас заинтересует, мы сами перезвоним. <p>Записать лучшие варианты в Книгу продаж.</p>
Обязательные навыки.	Инициатива в переговорах, удержание и перехват.
Практические задания.	Аргументировать высокие цены и экономическую выгоду услуг Компании, выявить лучшие аргументы, записать в Книгу продаж.
	Потренироваться в парах перехвату инициативы.
5-й день	
Краткий анализ предыдущего занятия.	Уточнить – какие сложности возникли при преодолении возражений, провести мини-мастер-класс по преодолению возражений.
Этап технологии продаж - Выход из контакта.	Принципы.
	Резюмирование.
	Достижение договоренности о чем – либо.
Обязательные навыки.	Составление продающего коммерческого предложения.
Практические задания.	Выбрать и записать лучшие варианты выхода из контакта в Книгу продаж
	Составить несколько коммерческих предложений для разных типов клиентов вашей компании.
Бонусный блок	
Темы и вопросы, которые будут рассмотрены в ходе работы над основными темами тренинга.	Правильный выбор цели каждого этапа продаж.
	Вредные шаблоны, стоп-слова в продажах.
	Отстройка от конкурентов по 18-ти параметрам.
	Замысел «холодного» звонка, «теплого» звонка, очной встречи, презентации.
	Креатив в продажах.
	Числовые показатели в работе менеджера, количество попыток и конверсия в активных продажах.
	Командная работа в ходе продажи одного проекта, комфортное общение с конкретным менеджером, метод многоступенчатой продажи.
	Конфликтные ситуации и варианты их позитивного решения.
	Самообучение в процессе продаж.
Возможно включить в программу по дополнительной договоренности	
Ежедневный блок	
Анализ тестирования менеджеров (2-3 анкеты менеджеров в день)	Детальный анализ тестирования менеджеров с разбором ответов на теоретические вопросы, аудиозаписей переговоров, индивидуальными рекомендациями
Персональная работа по клиентам	Разбор сложностей работы с конкретным клиентом, рекомендации по повышению продаж именно с данным клиентом, звонки от имени

