



ПРОГРАММА СЕМИНАРА «ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ С ВЫСОКОЙ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТЬЮ»

1. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ И АУДИТОРИЯ СЕМИНАРА

Программа рассчитана на 8 академических часов. Предусмотрено два кофе-брейка и обед.
Целевая аудитория семинара – менеджеры по продажам и маркетологи.

2. СОДЕРЖАНИЕ СЕМИНАРА

№	Тема	Длительность, ак.ч.
1	Введение. Задачи семинара.	0,2
2	Позиционирование продуктов и услуг компании: <ul style="list-style-type: none">• что мы продаем на самом деле? Продукты и услуги. B2B и B2C;• цена и ценность;• ценность и потребительские свойства продукта или услуги;• матрица позиционирования.	1,8
3	Создание добавленной стоимости: <ul style="list-style-type: none">• монетизация восприятия бренда;• дополнительные выгоды потребителей;• кросс-продажи и партнерские программы;• сервис.	1,8
4	Потребители: <ul style="list-style-type: none">• категории потребителей и способ потребления товара;• каналы получения информации о продуктах и услугах.	1,4
5	Коммуникационная политика и pre-sale: <ul style="list-style-type: none">• увязка информационного воздействия в рамках каналов коммуникации;• медиа-план – планирование и реализация. Контроль эффективности;• построение системы сбора информации о клиентах;• организация базы клиентов.	0,8
6	Построение системы активных продаж: <ul style="list-style-type: none">• проектирование пирамиды продаж;• расчет ресурсов необходимых для реализации;• операционный план разворачивания системы активных продаж.	1,7
7	Подведение итогов, вручение сертификатов.	0,3
	Итого	8