



ПРОГРАММА СЕМИНАРА ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ В СЕГМЕНТЕ B2B

1. Длительность семинара

Программа рассчитана на 8 академических часов; кроме того, предусмотрены кофе-брейки и перерыв на обед.

2. Требования к квалификации слушателей и их знаниям

Семинар рассчитан на слушателей, имеющих общее представление об организации системы продаж.

3. Позиционирование семинара

Цель семинара – формирование навыков, необходимых для самостоятельного запуска системы активных продаж в своей компании.

Семинар предназначен для владельцев, руководителей и коммерческих директоров малого и среднего бизнеса, работающих в сегменте B2B.

4. План семинара

Тема	Длительность, ак. ч.
Вступление	0,2
Сегмент B2B – общее определение, разновидности продаж в сегменте	0,8
Как обычно работает система B2B продаж?	0,7
Как должна работать система B2B продаж? Продукт, база клиентов, бизнес-процессы	0,8
Система активных продаж. Основные принципы, результат работы системы, цикл управления продажами	0,5
Продукт: что на самом деле продается в сегменте B2B? Особенности продаж товаров и услуг в сегменте	0,7
Команда продаж: функционал и структура, распределение ролей, мотивирование	0,5
Информационная система – функции информационной системы, база знаний, база клиентов	0,7
Бизнес-процессы системы активных продаж: создание и адаптация продукта, работа с клиентами, контрактование, сделки	0,7
Маркетинговые фишки: выставки и семинары, прямой маркетинг	0,5
СПИН как инструмент продавца	0,6
Внедрение системы активных продаж: продукт, рынок, стратегия маркетинга	0,6
Заключение и выводы	0,4
Обсуждение итогов, вручение сертификатов	0,3
ИТОГО	8

