

ПРОГРАММА УЧЕБНОГО МЕРОПРИЯТИЯ

«5 шагов к успешным продажам»

Кому будет полезен семинар?

Менеджерам по продажам, руководителям групп продаж, начальникам отделов продаж.

Ведущий: Павел Милосердов - эксперт PM TEAM

№ п/п	Тема. Вид активности.	Время
1	Введение. Соглашения и ожидания	10.00 - 10.15
2	Продукты и услуги. <ul style="list-style-type: none"> • Что мы продаем на самом деле? Продукты и услуги. B2B и B2C • Цена и ценность, потребительские свойства продукта или услуги для разных типов клиентов • Матрица позиционирования • Моделирование свойств продукта/услуги в ходе переговоров с клиентом • Дополнительные выгоды потребителей • Кросс-продажи и партнерские программы 	10.15 – 12.45
3	Кофе-брейк	11.30-11.45
4	Информационные материалы для успешных продаж <ul style="list-style-type: none"> • Презентация • Коммерческое предложение • Кейсы • Расчеты • Шаблоны писем • Взаимодействие с отделом маркетинга для получения и адаптации информационных материалов 	11.45-13.15
5	Обед	13.15-14.00
6	5 шагов к сделке <ul style="list-style-type: none"> • Теория и практические занятия • Общая информация • Организация работы менеджера по продажам • Организация работы отдела продаж Сбор информации <ul style="list-style-type: none"> • Цель этапа 	14.00-18.00

	<ul style="list-style-type: none"> • Какая информация необходима? • Где ее искать? • Как ее искать? • Использование сарафанного радио • Использование социальных сетей • ЛПР и ЛВПР клиента <p>Первый контакт</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цель этапа • Подготовка первого контакта • Что нам необходимо узнать? Правильный сбор потребностей клиента. • Как систематизировать и хранить информацию? <p>Коммерческое предложение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цель этапа • Подготовка КП. Расчеты • Презентация КП • Что на самом деле означают «возражения» и как с ними работать? • Как зафиксировать договоренности и зачем это необходимо? • Как плавно перейти к этапу контрактования? • Как не надо «закрывать» сделку. <p>Контрактование</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цель этапа • Что нужно знать для быстрого прохождения этапа контрактования? • Как контролировать процесс контрактования на стороне клиента? • Какие «грабли» обычно встречаются и можно ли их обойти? <p>Сделка</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цель этапа • Особенности этапа • Ответственные исполнители и управление ими со стороны менеджера по продажам • Роль менеджера по продажам в генерировании сделок • Отслеживание сделок и анализ статистики продаж • Работа с дебиторской задолженностью и закрывающие документы 	
	<p>Подведение итогов. Вручение сертификатов. Неформальное общение</p>	<p>18.00-18.30</p>