

|  |  |
| --- | --- |
|  | Конструктивные изменения в организации - это всегда результат внутренних изменений ее руководителя: его видения ситуации и перспектив развития.  Сегодня, особенно в условиях кризиса, результативные сотрудники являются самым ценным ресурсом.  Эффективные руководители поступают разумно, вкладывая средства в процесс собственного развития и обучения, а также раскрытия потенциала своих сотрудников.  Все это многократно увеличит прибыль и даёт больший доход на вложенные средства, чем какие-либо другие инвестиции. |



Программа «**Стратегия эффективных продаж**» направлена на повышение эффективности работы руководителей и менеджеров отдела продаж, с целью развития и повышения их профессиональных компетенций с последующим положительным отражением этого процесса на увеличении финансовых показателей компании и достижение значимых бизнес-целей.

## Во время прохождения программы участники

* Получат представление о структуре эффективного переговорного процесса
* Узнают о стратегии эффективного целевого маркетинга
* Ознакомятся с методами и навыками эффективных продаж и переговоров
* Рассмотрят алгоритмы работы с негативными реакциями и возражениями клиента
* Получат технологию структурированной подготовки к переговорам
* Научатся эффективно закрывать сделку
* Научатся правильно выстраивать взаимодействие с клиентами с целью их перевода в разряд стратегических партнеров

## Содержание

**Определение целевого рынка**

Сила целевого маркетинга. Выбор целевого рынка

Определение потребностей целевого рынка

Выход на целевой рынок через установление отношений

Деятельность по подбору клиентов. Методы подбора клиентов

Работа с рекомендациями. Значение дополнительных услуг

**Навыки продаж**

Структура предложения и составление контракта

Эффективные телефонные продажи

Другие типы предложений

**Навыки переговоров**

Планирование переговоров и подготовка их сценария

Структура переговоров

Правильное понимание клиентоориентированности

Мотивы покупки

**Завершение сделки**

Принципы завершения сделки. Выбор метода завершения продажи

Техника завершения продажи. Ценность рекомендаций

**Работа с возражениями**

Виды возражений

Возражения как сигналы к покупке

Стратегия преодоления возражений

Нейтрализация возражений, связанных со стоимостью

## Формат проведения программы

Курс состоит из шести 3-часовых занятий, которые проводятся 1 раз в неделю.

Программа включает в себя инструменты интегрирования полученных знаний в повседневную управленческую действительность, а также кейсы, анализирующие личностную эффективность участников и технологии, позволяющие эффективно приблизиться к ожидаемым результатам.

Программа рассчитана на группу до 12 участников.

## Целевая аудитория

Руководители отделов продаж, менеджеры отделов продаж

## Стоимость проведения программы:

55 000 рублей, без учета НДС за 1 участника в корпоративном формате

66 000 рублей, без учета НДС за 1 участника при индивидуальном формате обучения