



SmartValues

+7 (495) 626-30-06



ТРЕНИНГ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ

Если вы работаете на рынке B2B, если вы сталкиваетесь с тем, что не понимаете, как клиент принимает решение о сделке, если на это решение влияют многие «игроки», если вы проигрываете многие тендеры – вам нужны специальные инструменты и методики продаж.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Тренинг рассчитан на менеджеров по работе с крупными, стратегическими клиентами и продавцов, совершающих крупные, сложные, стратегические продажи.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА

- Показать участникам необходимость стратегического подхода к продажам.
- Обучить разработке стратегического плана действий, обеспечивающего высокую вероятность достижения успеха при проведении крупных продаж.
- Помочь каждому участнику разработать реальный план действий в отношении одного «трудного» клиента, выбранного им.

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ТРЕНИНГА ПОЛУЧАТ ОТВЕТ

- Как избежать потери крупного контракта в ситуации, когда кажется, что тактически все сделано правильно.
- Как не упустить из виду всех людей, участвующих в процессе принятия решения о покупке, и понять их место в этом процессе.
- Как распознать дополнительные возможности и предвидеть сигналы об опасности до того, как станет слишком поздно.
- Как оценить отношение каждого из участников процесса принятия решения к предлагаемой сделке.
- Как превратить оппонентов в партнеров.
- Как расставить приоритеты при планировании времени и эффективно управлять им.
- Как оценить «перспективность» клиента.

ЧЕМУ УЧИТ ТРЕНИНГ

- Оценивать текущую ситуацию с точки зрения вероятности заключения сделки.
- Эффективно формулировать цель и строить план ее достижения.
- Определять людей, реально влияющих на принятие решения, ведущего к поставленной цели, и строить с ними эффективные партнерские отношения.
- Предвидеть возможность нежелательного развития ситуации и принимать меры по предотвращению этого.
- Эффективно использовать возможности, которые ранее недооценивались.
- Эффективно распределять свое время на работу с клиентами, находящимися на разных стадиях процесса продаж.
- Строить с клиентами долгосрочные партнерские отношения.
- Применять методику стратегических продаж в своей работе.

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

2 дня

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ГРУППЫ

12 человек



SmartValues

+7 (495) 626-30-06

E-mail: info@smartvalues.ru

<http://www.smartvalues.ru>