

Стратегические продажи®

Стратегия взаимодействия с ключевыми клиентами, основанная на лучших мировых практиках.

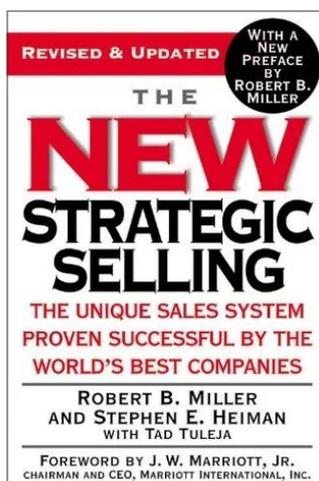
Если вы продаете сложный, дорогой продукт или решение, которое трудно сформулировать, в принятии решения о покупке которого участвует множество заинтересованных сторон и решение растянуто во времени, этот тренинг поможет выстроить ясную методику продвижения на рынке B2B.



КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ

- Стандартный подход к продажам в сложных и рискованных случаях.
- Недостаточная компетентность продавцов при взаимодействии с крупными клиентами.
- Сложность выстраивания отношений с множеством участников процесса закупки.
- Трудности с планированием и контролем сложных циклов продаж B2B.

Тренинг основан на практической методике, опубликованной в книге «The New Strategic Sellings» Роберт Миллер, Стивен Хейман. Книга, которая вызвала революцию и навсегда изменила подход к продажам и маркетингу. Отказываясь от манипулятивной тактики и делая акцент на выстраивании взаимовыгодных отношений, «Стратегические продажи» представили идею продажи как процесса построения «совместного бизнеса» и утвердили наиболее влиятельную концепцию «Выиграл-Выиграл».



ИНСТРУМЕНТЫ И НАВЫКИ

- Оценка текущей ситуации с точки зрения вероятности заключения сделки.
- Эффективное формулирование цели и построение плана ее достижения.
- Определение людей, реально влияющих на принятие решения, ведущего к поставленной цели, и построение с ними эффективных партнерских отношений.
- Методика определения опасностей и рисков в процессе продажи и планирование действий по их преодолению.
- Инструменты планирования стратегии и тактики заключения крупных контрактов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

- Увеличение объема продаж в секторе B2B.
- Повышение эффективности планирования и контроля продаж.
- Снижение рисков при заключении стратегически важных контрактов.
- Рост квалификации сотрудников отдела продаж.
- Повышение эффективности вложений в маркетинг и продвижение.