



Тема: «Продажи в сегменте B2B»

Целевая аудитория:

- ✓ руководители организаций;
- ✓ руководители отделов продаж;
- ✓ специалисты по продажам.

Цели и задачи тренинга:

- Изучить различные приемы эффективных продаж.
- Систематизировать имеющиеся знания и практические умения в области работы с клиентом.
- Организовать систему продаж, максимально быстро реагирующую на изменяющуюся ситуацию на рынке.

Программа:

Модуль I

Определение понятия продаж. Продажа как процесс удовлетворения потребностей клиента с помощью товара (услуги).

Этапы продажи

До продажи

1. Планирование и подготовка продажи:

- Планирование ежедневной работы.
- Расстановка приоритетов в делах. Составление плана активностей на день.
- Выделение ключевых «центров», влияющих на принятие решений о работе с поставщиками в компании клиента.
- Формирование этапов работы с клиентом.
- Работа с «картой организации».
- Разработка списка необходимых вопросов для начала работы с клиентом.
- Анализ интересов представителей «центра закупки».
- Возможности удовлетворения интересов за счёт предлагаемых нами товаров и услуг.
- Разработка структуры и направленности диалога с каждым из представителей «центра закупки» клиента.
- Постановка целей продажи новым и постоянным клиентам: цели по ассортименту и объему продаж, цели по оплате и др.
- Подготовка к продаже.

Во время продажи

1. Телефонные переговоры / преодоление секретарского барьера / преодоление отговорок представителей «Центра закупок»

- Типы секретарей и способы построения разговора с каждым типом.
- Техники звонков: техника поэтапных звонков / техника «наличие рекомендации».



- 4 часто используемые отговорки и техники работы с ними:
 - мягкий уход или «Пришлите по факсу, электронной почте»;
 - жесткий уход или ссылка на обстоятельства; нет времени: «У меня нет времени разговаривать с вами!»; негативизм и демонстрация «установки».

2. Выявление и оценка потребностей клиента

- Особенности покупательского поведения участников «центра закупки» и факторы, влияющие на него.
- Работа с критериями принятия решения на разных уровнях организации.
- Основные мотивы Лиц Принимающих Решение (ЛПР) и Лиц Влияющих на принятие решения (ЛВР) в работе с поставщиками.
- Искусство задавания вопросов.
- Какие вопросы задавать лицам, принимающим решения о закупке и сотрудничестве с вашей компанией.
- Техники выявления потребностей клиентов с помощью открытых и закрытых вопросов.
- Продажа преимуществ личной встречи с клиентом. Согласование организационных вопросов.

Модуль II

3. Презентация:

- Какие инструменты презентации можно использовать во время продажи.
- Продажа преимуществ. Как продавать преимущества товаров (услуг) компании, чтобы добиться цели продажи и побудить клиента закупать предлагаемый товар (услугу) в объемах и на условиях выгодных Вашему предприятию. Как показать клиенту выгоду от сотрудничества с Вашим предприятием.

4. Переговоры о цене:

- Правила сообщения цены товара (услуги) клиенту. Торг в переговорах с клиентом: техники ведения торга, правила «продажи» и «покупки» уступок, реализация принципа взаимовыгодных переговоров. Что делать, если торг не уместен?

5. Преодоление возражений:

- Что такое возражение. Причины возникновения возражений. Основные виды возражений.
- Преодоление конкретных возражений («Мы покупаем товар (пользуемся услугой) у другого поставщика, «Дорого», «Нас не устраивают условия сотрудничества», «У вас дорого» и другие типичные и специфические возражения клиентов).
- Преодоление общих возражений («Я подумаю», «Мы выбираем...»).

6. Завершение продажи различными способами. Завершение встречи с клиентом.

После продажи

1. Анализ и администрирование в работе специалиста по продажам:



- Анализ продажи.
- Оформление «Карточки клиента». Послепродажное сопровождение клиента. Планирование дальнейшей работы с ним.

В стоимость мероприятия включено: кофе-брейк, сертификат (диплом), консультация лектора.

Бизнес-тренер: Баранов Валерий

- бизнес-тренер, опыт ведения тренингов более 10 лет;
- бизнес-консультант по продажам (консультирование предприятий по вопросам управления продажами, постановка отдела продаж «с нуля» и т.д.).

Семинар состоится по адресу: Гомель, ул. Ирнинская, 21, 3 этаж (конференц-зал).

Время проведения: 10 апреля 2019 г (среда) с 10-00 до 17-00, начало регистрации в 09-30.

Стоимость участия в семинаре: 120,00 руб. с НДС.

**Членам БелТПП предоставляется скидка 10%.*

Скидка на второго участника - 10%, на третьего -20%, 20% для всех при наличии 4-х и более представителей от предприятия.

Подробная информация: www.ccigomel.by, 8 0232 23 62 22; 22 18 20.

*В случае заинтересованности просим направить заявку на участие в мероприятии **не позднее 9 апреля 2019 г.**: по факсу +375 232 23 62 22 либо по электронной почте rio@ccigomel.by.*