TECHNICAL
EDUCATION
ACADEMY

Школа бизнеса и управления

ПРОГРАММА КУРСА

000133

MARK001 - Специалист по продажам B2B

Иногда даже самые успешные и опытные специалисты по продажам, прошедшие обучение, сталкиваются с некоторыми трудностями, потому что они не понимают различий между традиционными продажами и деловыми (B2B) продажами.



Учись у Лучших в Своем Деле!

О программе

Средний уровень

Зачем этот курс

Иногда даже самые успешные и опытные специалисты по продажам, прошедшие обучение, сталкиваются с некоторыми трудностями, потому что они не понимают различий между традиционными продажами и деловыми (B2B) продажами. На сегодняшний день, деловые продажи — это использование стратегии и знаний о клиенте или перспективах, а не Вашей продукции. Внимание уделяется не продукции, а решению проблем или достижению целей и задач.

Ключом к вашему успеху в продажах b2b является знание того, как позиционировать ваше решение для решения их задач. В рамках этой учебной программы «Специалист по продажам B2B» вы узнаете об идеях продаж, которые помогут вам и вашим организациям одержать победу в мире бизнес продаж.

Для кого и в чём польза

Специалисты, которые хотят глубже изучить ключевых клиентов, развивать долгосрочные партнерские отношения с клиентами и создать стратегические территориальные планы для лучшего исследования, менеджеры по работе с ключевыми клиентами, специалисты по продажам, владельцы бизнеса / предприниматели, менеджеры по продажам

Чему вы научитесь

- Использовать правильные стили общения для закрытия большего количества продаж
- Создавать максимальное доверие в ситуациях продаж
- Позиционировать себя в качестве надежного консультанта для вашего клиента
- Успешно ориентироваться в продажах
- Достигнуть любой цели в продажах
- Стать опытным в борьбе с нежелательными привычками
- Установить и поддерживать постоянную связь с вашим клиентом и членами команды

Содержание программы

Модули 01–04

01 Понимание и управление собой: Черты личности для успеха продаж

- Признание того, что индивидуальные стили влияют на результаты - формируйте свой стиль. Изучите четыре черты эффективности продаж
- Управление своим отношением: ключ к высокой эффективности продаж
- Внедрение замкнутой системы для эффективного управления вашим временем
- Важность разработки и поддержания профессионального стандарта обслуживания, поведения и поступков
- Понимание психологии продаж и как она влияет на принятие решений о покупке
- Разработка стратегий снятия стресса

02 Создание бизнеса - стратегическое территориальное планирование

- Развитие более совершенной ориентации на цель. SMART модель для разработки целей
- Установление критериев для углубленного конкурентного анализа вашей территории и отдельных партнеров
- Выработка комплексной стратегии максимального увеличения прибыли
- Освоение ценных инструментов для эффективного исследования: шаги к эффективному созданию нового бизнеса и пять важнейших правил поиска

03 Процесс продажи с более высоким уровнем успеха

- Разработка эффективного сценария поиска для обеспечения назначений
- Изучение применения консультативного процесса продаж, чтобы заручиться обязательством перехода к полной презентации
- Изучение способов подготовки и проведения эффективной презентации по продажам: стили, компоненты и отождествление с вашей аудиторией
- Управление встречами с клиентами: принципы личной продажи, ключи к построению отношений, опрос, продажа с преимуществами, обработка возражений и закрытие

04 Удержание клиентов, построение вашего бизнеса и управление им

- Овладение ключевыми шагами к эффективному планированию и управлению заказчиками/территориями для построения долгосрочных отношений с вашими клиентами
- Планирование с помощью пирамиды планирования: взаимосвязь между планами продаж, планами территорий и планами заказчиков

Содержание программы

Модули 04–07 · Модуль 04 — продолжение

- Постановка целей, ориентированных на получение прибыли, проведение конкурентного анализа и расчет рентабельности затраченного времени (ROTI)
- Создание эффективной программы обслуживания клиентов

05 Строительные блоки успешной продажи ключевым клиентам

- Обзор основополагающих принципов Пирамиды ценности и различных ролей, которые играют Представители ключевых клиентов
- Оптимизация ценности, которую клиенты надеются получить от вас и вашей организации
- Стратегии для повышения интеграции и взаимодействия с ключевыми клиентами - развитие партнерства
- Максимальное повышение ROTI в рамках ваших ключевых клиентов и оценка будущих возможностей продаж

06 Стратегическое планирование территорий

- Основные понятия и принципы, касающиеся постановки целей и прогнозирования.
- Инструменты для подробного анализа вашей организации по сравнению с конкурентами и рынком
- Применение модели таргетинга на ключевых клиентов для определения направления инвестирования времени: согласование целей, прогнозирование, планирование территории и распределение времени
- Создание плана территории на основе всей информации, полученной в результате различных анализов

07 Процесс продажи стратегическим ключевым клиентам

- Обзор компонентов «Приобретение ключевых клиентов» и «Возможные продажи» процесса продажи стратегическим ключевым клиентам
- Преобразование данных ключевых клиентов в стратегические сведения и представление
- Построение комплексных мер, стратегии роста и стратегических планов касательно ключевых клиентов
- Использование консультативного диалога касательно изучения вопроса с членами группы принятия решений для выявления их уникальных мотивов и потребностей
- Ключи к эффективному внедрению решения на основе веских финансовых аргументов

Содержание программы

Модули 08–10

08 Стратегическое управление заказами

- Создание ежегодного бизнес-обзора для ваших существующих ключевых клиентов
- Разработка плана стратегических клиентов, финансовой модели, для увеличения числа основных ключевых клиентов
- Разработка и предоставление консультаций и бизнес-решений
- Создание и передача вашего уникального ценностного предложения старшему руководителю

09 Принципы ведения эффективных переговоров

- Стиль переговоров, наиболее совместимый с консультативной продажей
- Применение принципа перефразирования
- Способы определения реальных интересов вашего клиента
- Построение прочных и выгодных отношений с вашим клиентом

10 Стратегия ведения переговоров, имеющих решающее влияние

- Управление переговорами с использованием восьмиэтапного процесса переговоров
- Изучение элементов процесса предварительных переговоров
- Использование принципов соответствия и инструментов ведения переговоров, имеющих решающее влияние
- Изучение способов создания атмосферы сотрудничества и взаимного доверия
- Обнаружение ключей к применению гамбитов и уступо

Предварительные требования

- Базовые знания и навыки в продажах

Участие и контакты

Участие в программе

Чтобы уточнить даты, формат проведения, стоимость и условия участия, обратитесь в Академию и укажите код курса 000133.

Обучение для команды

При обращении укажите задачи предприятия, должности участников, размер группы, предпочтительные сроки и место проведения. Эти сведения помогут обсудить подходящий вариант обучения.

Подготовка к участию

Перед записью ознакомьтесь с разделом «Предварительные требования» в этой программе.

Обсудить обучение

mail@tecedu.org
www.tecedu.academy

Учись у Лучших в Своем Деле!