

Авторский тренинг Игоря Рейника «Экологичные продажи в сфере B2B. От сделки к сотрудничеству»

Введение

Как сделать продажи не только выгодными, но и комфортными для обеих сторон?
И что для этого может сделать менеджер по продажам?

Тренинг сфокусирован на формировании наилучших отношений с клиентами на каждом этапе продаж, благодаря чему строить длительное взаимовыгодное партнерство становится легко и приятно.

Цель обучения

Отработать навыки продаж в духе обоюдного выигрыша.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Осознают свои сильные и слабые стороны в создании отношений с клиентами.
- Научатся грамотно готовиться к переговорам.
- Научатся создавать комфортную атмосферу для общения.
- Освоят стратегии взаимного выигрыша на разных этапах продаж.
- Научатся создавать доверительные и уважительные отношения с клиентами.
- Освоят способы предотвращения манипуляций.
- Узнают о способах развития отношений с существующими клиентами.

В программе тренинга

Ложка дегтя в бочке меда. Почему процесс продаж бывает неприятным.

- А Вам нравится, когда Вам что-то продают?
- Какую цену Вы готовы платить за продажу?
- Чего хотят клиенты.
- Клиент всегда прав! Или не всегда?
- О бедном гусаре замолвите слово. Кто заботится о настроении продавца?

- Счастливый продавец - кому это нужно?
- Продажи как любимое дело: реальность или утопия?
- Где может пригодиться умение продавать.

Давайте договоримся? А кому это надо?

- Возможные стратегии взаимодействия сторон. Их плюсы и минусы.
- Экологичный подход. Что это значит.
- Зачем думать о будущем, если сделка нужна сейчас.
- Как выигрывать вместе, если другая сторона на это не настроена.

Кто, если не я? Ответственность как ключ к свободе.

- Из чего состоит «взаимовыгодное сотрудничество»?
- Ваш выигрыш: сделка – это предел мечтаний?
- Выигрыш клиента: что он хочет, кроме низкой цены?
- Кто отвечает за Вашу удовлетворенность: Вы, клиент, начальник?
- Кто отвечает за результат переговоров.
- Кто отвечает за удовлетворенность клиента.

Шаг вперед - два назад? Как совместить стратегию и тактику.

- Из чего состоят продажи: скелет и наполнение.
- Ступени продаж. Все ли из них ведут к желаемому результату?
- Все ли Вас радует в продажах? Если нет, то что не в порядке?

Специалист по продажам – тоже человек. Но какой?

- Откуда клиенты узнают, как к Вам относиться.
- Как отношение к себе влияет на Ваши продажи.
- Хорошо ли Вам с самим собой?
- Как управлять своими эмоциями.
- Откуда взять уверенность в себе.
- Как сохранять уверенность в череде неудач.
- Где взять силы на подвиги.

Продавец – это звучит гордо?

- Как Вы относитесь к продажам?
- В чем заключается глубинная суть работы продавца.
- С каким продавцом приятно Вашим клиентам.
- Кто такой хороший продавец и что он должен уметь.
- Могут ли клиенты быть в Вас уверены.
- Почему заниматься нелюбимым делом так тяжело.
- Можно ли стать профи, не побывав любителем?
- Век живи – век учись. Как профессиональный рост влияет на рост продаж.
- Как понять свои сильные и слабые стороны.

Взаимный выигрыш со своей компанией? Обязательно!

- Кто платит Вам деньги.
- Сколько настоящих клиентов у наемного менеджера по продажам.
- Что покупает Ваш главный клиент?
- Любите ли Вы свою компанию?
- Какие отношения с коллегами и руководством помогут Вам в продажах.
- План продаж: возможность роста или «дамоклов меч»?

Знай и люби свой продукт.

- Как влюбить клиента в Ваш продукт.
- Как получить пользу от конкурентов.
- Создаем свое уникальное торговое предложение.
- Не заставляйте людей думать – они Вам этого не простят. Зачем клиенту Ваш продукт.

Выход на лицо, принимающее решение.

- Отношение к клиентам - Ваше скрытое конкурентное преимущество. Как именно стоит к ним относиться?
- Как сделать секретаря своим союзником.

- Как сделать холодный звонок, который не вызывает желания прекратить разговор.
- Коммерческое предложение, которое не выбросят в корзину.

Встреча. Что может быть приятнее?

- Этапы переговоров. Почему так важно их знать.
- Цель переговоров. Как выиграть переговоры до их начала.
- Как подготовиться, чтобы не тратить время клиента.
- Самонастройка на приятное и полезное общение.
- Что взять с собой на встречу, чтобы клиенту было легче Вас понять.
- Как расположить клиента к себе и к теме встречи.
- Хотите доверия – создайте его!
- Эмоции клиента. Что и как с ними делать.
- Как сэкономить ваше общее время на переговорах.
- Допрос – это не то, что ему понравится. Задавайте вопросы корректно.
- Поймите клиента правильно – Вам будет полезно, а ему – приятно.
- Расскажите клиенту про ЕГО пользу - он отблагодарит Вас деньгами.
- Как помочь клиенту справиться с сомнениями.
- Как не погрязнуть в манипуляциях.
- Дорого? Конечно, нет! Договариваемся о выгодной для обеих сторон цене.
- Приятные итоги. Как завершить встречу.
- Как сохранить и развить отношения после переговоров.
- Как извлекать все больше пользы с каждой новой встречей.

Методы проведения

Тренинг проводится с использованием парных и групповых упражнений, интерактивных лекций, игр, обсуждений, индивидуальных заданий, видеозаписи.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут

Дополнительно

Тренинг ведёт Игорь Рейник - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж товаров и услуг более 10 лет в сегментах B2B и B2C. Опыт тренерской работы и консультирования более 8 лет.

В работе учитывает эмоциональные аспекты изменений, а также гармоничные отношения участников с окружением. Автор книги «Жизнь без страха».