

## **Тренинг Алексея Мельникова «Активные продажи B2B: базовый курс»**

### **Введение**

Продажа – это процесс оказания влияния на клиента. И предлагаемый тренинг ориентирован именно на выработку у участников практических умений оказывать это влияние наиболее лаконично и, как цель, достигать высокого измеримого бизнес-результата. Тренинг основан на системном подходе, т.е. предлагаются конкретные схемы и алгоритмы, позволяющие каждому менеджеру сформировать устойчивую систему работы с клиентами в своей ежедневной деятельности.

### **Цели обучения**

- Сформировать у участников тренинга понимание эффективной структуры ведения переговоров с клиентами при продажах B2B.
- Выработать у участников тренинга ключевые умения ведения результативных переговоров с клиентами.
- Повысить уровень знаний участников тренинга в их профессиональной деятельности.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Участники ознакомятся со схемой построения результативных переговоров в продажах B2B и ключевых алгоритмов работы по каждому из пунктов этой схемы.
- Получат знания о том, как устанавливать с клиентами доверительные отношения.
- Будут уметь чётко формулировать цели и задачи при продажах в сегменте B2B.
- Освоят умения лаконично выяснять ситуацию клиента, аргументированно презентовать услуги и продукцию и эффективно работать с возражениями клиентов.
- Разработают «скрипты» (речевые модули) по ключевым алгоритмам ведения переговоров в продажах B2B для практического применения в своей профессиональной повседневной деятельности.

## **В программе тренинга**

### **Как достичь успеха в продажах.**

- Основная идея успешного взаимодействия с клиентом при продажах B2B.
- Что такое «продажа»?
- Возможности специалиста по продажам для влияния на клиента.
- Цели и задачи в продажах B2B.

### **Стадии принятия решения клиентом.**

- Осознание потребностей.
- Определение вариантов.
- Исключение сомнений.
- Решение о дальнейшем сотрудничестве.

### **Успешный звонок – успешный старт продаж.**

- Цели и задачи телефонных звонков.
- Постановка цели «холодного» звонка.
- Определение лиц, принимающих решения, и выход на них.
- Зачем клиенту секретарский барьер.
- Принятие клиентом решения о встрече.
- «Воронка продаж» как инструмент осознания специалистом по продажам важности активной позиции.

### **Личная встреча – важнейший этап продаж B2B (структура встречи).**

- Подготовка и сбор информации.
- Открытие встречи.
- Чего хочет клиент.
- Когда переходить к презентации?
- Когда могут возникнуть возражения?
- Закрытие встречи и действия после неё.

### **Подготовка к встрече.**

- Постановка целей встречи.
- Что и как готовим к встрече.
- Ориентация на критерии принятия решений клиентом.

### **Открытие встречи.**

- Установление доверительных отношений с клиентом.
- Как представить свои конкурентные преимущества.

### **Выяснение потребностей клиента.**

- Важность достоверного выяснения ситуации клиента.
- Виды вопросов и правила их использования.
- Схема выяснения потребностей клиента.
- «Активное слушание» как способ управления переговорами.

### **Презентация на основе выгод для клиента.**

- Требования, предъявляемые клиентом к товарам и услугам.
- Что для клиента является убедительным аргументом.
- Алгоритм убедительной презентации.

### **Работа с возражениями клиентов.**

- Причины возражений клиентов.
- Типы возражений и отговорки.
- Алгоритм работы с возражениями клиентов.

### **Подведение клиента к решению.**

- Методы подведения клиента к решению.
- Обсуждение цены и торг.
- Фиксация договоренностей.

### **Построение долгосрочных отношений с клиентом при продажах B2B.**

- Документальное оформление договоренностей.
- Действия специалиста по продажам после встречи.

### **Итоги тренинга.**

#### **Методы проведения**

Теоретический материал в тренинге чередуется с практическими упражнениями и кейсами. Участники работают как в группах, так и индивидуально, с презентациями, обсуждениями и выводами для своей профессиональной деятельности. На тренинге участники разрабатывают «скрипты» для практического применения в своей работе. При этом рабочее время тренинга распределяется следующим образом: 20% – теория, 80% – практика.

#### **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 Алексей Мельничнов:

- бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж товаров и услуг в сегменте B2B с 2007 года,
- с 19-летним опытом обучения и развития взрослых людей,
- с опытом индивидуального бизнес-консультирования с 2008 года,
- с опытом управленческой деятельности с 2004 года,
- география проведения тренинговых и консалтинговых проектов насчитывает 25 городов России и ближнего зарубежья (от Владивостока до Минска и от Мурманска до Ставрополя).