



Sales–профи: продавай по-настоящему

Увеличение продаж – это не чудо, это системный подход!

Сегодня особенно важна результативность отдела продаж. Настоящий профессионал должен обладать знаниями не только в области продаж, но разбираться в маркетинге и финансах.



Начало программы:
19 сентября 2017 (Минск)
4 октября 2017 (регионы)



Цель программы:

Комплексные знания для системного подхода к решению текущих задач, экономических вызовов и увеличения продаж.



Программа предназначена

для менеджеров и специалистов отдела продаж.

Особенности программы

Интерактивный формат обучения Blended Learning:

- 75 самостоятельных заданий с обратной связью.
- 56 аудиопримеров.
- 32 видеопримера.
- 92 примера речевого скрипта.
- 28 заданий, выполняемых обучаемым на практике.



Обучение проходит в Минске и региональных центрах Бизнес-школы ИПМ



Научный руководитель программы – Марина Кожурова

Руководитель Школы продаж, Бизнес–тренер, Коуч.
Специализация в следующих областях: Продажи; Управление коммуникацией; Работа с внутренними и внешними клиентами.

Стажировки и обучение:

- Сертификат высшего уровня в профессиональном управлении продажами, Chartered Institute of Marketing.
 - Сертифицированный бизнес–тренер (Школа бизнес–тренеров Ж. Завьяловой, г. Москва, 2012).
 - Сертифицированный коуч ICC – International Coaching Community Certified Coach,
 - Профессиональный сертификат в менеджменте/ CertMgmt, The Open University.
- Большой опыт преподавания и корпоративного обучения.



Курс 1. Маркетинг для продавцов

Модуль 1: Сегментация

- сегмент существующих потребителей
- сегмент потенциальных потребителей
- основные ценности потребителей

Модуль 2: Анализ конкурентов

- виды конкуренции
- модель маркетинг — микс (4P/7P)

Модуль 3: Уникальное торговое предложение

- УТП и продажи
- алгоритм составления УТП

Курс 2. Финансы для продавцов

Модуль 1: Планирование в системе продаж

- индивидуальный план продаж
- план продаж отдела
- бюджет продаж и бюджет коммерческих расходов

Модуль 2: Управление денежными потоками в системе продаж

- отчет о поступлении денежных средств
- управление дебиторской задолженностью
- график ожидаемых поступлений денежных средств
- временная стоимость денег

Модуль 3: Финансовые расчеты в сфере стимулирования продаж

- рентабельность продаж
- маржинальный анализ
- анализ безубыточности
- ценообразование, скидки

Курс 3. Эффективные телефонные переговоры

Модуль 1: Подготовка к продаже

- план подготовки к переговорам

Модуль 2: Подготовка к телефонным переговорам

- психологические барьеры при звонке клиенту
- план телефонного разговора

Модуль 3: Секретарский барьер

- признаки телефонного спама
- техника: «Моего звонка ждут»
- техника: «Компетентность»
- техника: «Разведочный звонок»

Модуль 4: Преодоление сопротивления ЛПП

- стратегия при работе с сопротивлением
- сопротивление «Я работаю с другими»
- техника: «Почему бы и нет?»
- сопротивление «Отправьте на почту»
- техника: «Отправьте на почту»
- сопротивление «Нет времени»
- техника: «Время - Деньги»
- сопротивление «По условиям»
- техника «По условиям»

Модуль 5: Значимость голоса

- влияние голоса
- стереотипы восприятия голоса
- подстройка

Модуль 6: Структура телефонного звонка

- модуль 7П

Модуль 7: Продажа встречи клиенту

- технология AIMDA
- алгоритм разговора с лицом, принимающим решение (ЛПР)

Модуль 8: Закрытие разговора

- прямое закрытие
- выбор без выбора

Модуль 9: Анализ телефонных переговоров

- типичные тактические ошибки телефонных продаж
- действия после звонка

Курс 4. Переговоры при личной встрече

Модуль 1: Установление контакта

- компоненты первого впечатления
- алгоритм начала контакта
- способы построения доверия у покупателя
- подводные камни коммуникации. Приемы работы с барьерами в общении

Модуль 2: Выявление потребностей

- искусство задавать вопросы
- активное слушание
- мотивы и потребности клиента
- формирование дополнительных потребностей
- техника опроса «СПИН»

Модуль 3: Презентация

- подготовка презентации
- эмоции и логика
- структура презентации
- что должно быть в презентации
- проведение презентации
- как следует вести презентацию
- виды влияния
- работа с ценой
- как отвечать на вопросы: 7 правил

Модуль 4: Работа с возражениями

- причины возражений
- техника работы с возражениями: 6 шагов

Модуль 5: Завершение продажи

- методы завершения
- анализ процесса продаж



По окончании курса участникам выдается сертификат Бизнес-школы ИПМ и Свидетельство о повышении квалификации Государственного образца.

Минск +375 17 277-04-04
+375 (29) 310-01-05 velcom
+375 (29) 510-01-05 МТС

Менеджер программы:
Татьяна Дешковец
e-mail: deshkovets@ipm.by

Брест +375 162 27 28 28

Витебск +375 212 518 414

Гродно +375 29 787 58 97

Гомель +375 232 27 90 11

Могилев +375 222 29 99 29

www.ipm.by

Лицензия Министерства образования Республики Беларусь на право осуществления образовательной деятельности № 02100/390 выдана на основании решения от 13 февраля 2014г. №115 сроком на 5 лет и действительна до 28 апреля 2019г.