



АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ.

В2В

ЦЕЛЬ СЕМИНАРА-ТРЕНИНГА

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

В ходе тренинга участники рассмотрят направления поиска и сбора информации о потенциальных клиентах, научатся дистанционно оценивать потенциал нового клиента, создавать карту организации, устанавливать контакт с закупщиком, ознакомятся с техниками осуществления холодных звонков, способами увеличения ценности предложения Вашей компании для клиента. Курс разработан для действующих предпринимателей.

➤ ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

Модуль 1. Поиск и сбор информации о потенциальных клиентах

- Где искать потенциальных клиентов для продвижения продукции
- Какая информация нужна и где ее можно найти

Модуль 2. Оценка перспективности нового клиента

- Какие организации являются «целевыми» клиентами Вашей компании?
- У каких сотрудников предприятия можно получить информацию о потенциале клиента?
- Как исходя из потенциала клиента планировать дальнейшие контакты с ним?

Модуль 3. Холодный звонок клиенту

- Как превратить секретаря из «барьера» в союзника?
- Как захватить внимание собеседника и «очаровать» его с первых секунд разговора?
- Как представить по телефону выгоды работы с Вашей компанией?
- У каких сотрудников можно получить реальные данные о текущей ситуации по закупкам, избежав дезинформации со стороны снабженца?
- Как преодолеть контактное сопротивление снабженца?
- Как договориться с клиентом

Модуль 4. Как прояснить цепочку принятия решения о закупке

- Как прояснить цепочку принятия решения о закупке Вашей продукции
- Как составить «Карту организации»
- Как работать с интересами различных сотрудников, влияющих на выбор поставщика?

Модуль 5. Личная встреча с клиентом

- Как сделать встречу эффективной
- Как перехватить инициативу и управлять диалогом
- Как создать «точку опоры» о потребностях Клиента и его организации
- Как представить преимущество сотрудничества с Вашей компанией?
- Как «зацепить» закупщика и выделиться среди конкурентов?

Модуль 6. Как повысить ценность своего предложения

- Цена и ценность
- Критерии выбора продукта и поставщика
- Цена покупки и стоимость пользования
- Плановые и внеплановые закупки

Модуль 7. Как учитывать ценозависимость клиентов

- На каких этапах принятия решения о закупки цена играет ключевую роль
- Ценозависимые и ценонезависимые клиенты
- Работа с ценонезависимыми клиентами
- Работа с ценозависимыми клиентами

Модуль 8. Работа с ценовыми возражениями

- Как отстроиться от конкурентов и обосновать высокие цены
- Причины ценовых возражений
- Как работать с ценовым возражением
- Что делать, если возражение по цене лишь отговорка

Модуль 9. Ведение переговоров о цене

- Подготовка к переговорам о цене
- Приемы аргументации и убеждения в ценовых переговорах
- Как преодолеть переговорные манипуляции
- Секреты ведения торга
- Как стимулировать Клиента к принятию решения о сотрудничестве?

Модуль 10. Как предложить бонус

- В каких ситуациях целесообразно использовать личные бонусы
- Кому и за что предлагать участие в бонусной программе
- Как работа со скрытыми мотивами
- Как оказывать влияние исходя их психологических особенностей объекта

По окончании семинара выдается СЕРТИФИКАТ установленного образца.

**Семинар коммерческий. Стоимость обучения 4 500 рублей.*

Запись на семинар:
тел/факс (4112) – 34-03-38,
сот. 8-914-2-705-874
e-mail: busschool@mail.ru



АУ ДПО
«Бизнес-школа» РС (Я)

Подробности на сайте:
www.schoolbusiness.ru