

# Базовые продажи и переговоры

**Продажи — это забытое искусство.** Зачастую люди слишком быстро переходят к переговорам, что приводит к неоправданной потере ценности. Закладываем фундамент эффективного коммерческого диалога с помощью практичной программы по продажам и переговорам.

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Коммерческие специалисты, желающие освоить базовые подходы к продажам и переговорам, в частности: аккаунт-менеджеры, начинающие менеджеры по ключевым клиентам и национальные аккаунт-менеджеры

2 ведущих на группу из 8 участников (идеальный состав)

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Знание и отработка структурированного подхода к проведению встреч с клиентами
- Реализация выгод от достигнутых договоренностей
- Освоение методики Калейдоскопической подготовки с точки зрения продаж и переговоров
- Глубокое изучение подхода SKATER для эффективного взаимодействия и переговоров с разными типами клиентов
- Индивидуальный план действий с обратной связью на основе 6 ролевых игр (3 по продажам и 3 по переговорам)
- Развитие навыков продаж и переговоров – применение теории на практике через ролевые игры
- Отрабатываемые навыки:
- Навыки вопросов и выявления потребностей, адаптация поведения под клиента, подготовка коммерческих предложений, убеждающие продажи, работа с возражениями, планирование переговоров
- Полный спектр тактик ведения переговоров

## ПОДХОД

### SKATER

Методика позволяет возвращаться к предыдущим этапам столько раз, сколько необходимо.



## 6-этапный процесс калейдоскопической подготовки



## ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ

Подготовительная работа

Тренинг

Внедрение

Коучинг | Освежение | Инструменты и формы | Поддержка

## Обзор программы:

Проверенный процесс продаж обеспечивает структуру и уверенность.

Четкие правила и принципы определяют переход между продажами и переговорами.

Единая терминология обеспечивает ясность.

Многочисленные ролевые игры закрепляют знания и приводят к изменению поведения.

### DAY 1 – Подготовка продаж

Приветствие и введение  
 Введение в продажи и разогревающая ролевая игра  
 Обзор методики и подготовка  
 Цели  
 Создание условий для успеха  
 SCM: Согласование потребностей  
 Переход  
 Кейс, часть 1:  
 Ролевые игры по вопросам  
 Разбор ролевой игры  
 SCM: Убедительная продажа  
 Упражнение на убедительные продажи

### DAY 2 – Составление плана

Кейс, часть 2: ролевые игры по продажам  
 Разбор ролевой игры  
 SCM: Преодоление возражений  
 Групповая ролевая игра по переговорам  
 Разбор ролевой игры  
 Подготовка:  
 Определение целей  
 Эффективные вопросы  
 Ключевые переменные  
 Язык переговоров  
 Ролевая игра по переговорам  
 Разбор ролевой игры

### DAY 3 – Согласованность и продажа плана

Подготовка:  
 Люди  
 Соотношение сил  
 Торговля переменными  
 Репетиция  
 Внутренняя согласованность  
 Превосходные переговоры  
 Финальная ролевая игра по переговорам  
 Групповое обсуждение  
 Получение обязательства  
 Реализация выгод  
 Закрепление знаний и планирование действий

Стоимость по запросу

## НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

**Открытые** эксперты с серьезным коммерческим опытом

**Гибкие** форматы работы под ваши потребности

**Практичные** инструменты для долгосрочных изменений

**Конструктивные** подходы для достижения устойчивых соглашений

## Базовые продажи

**Продажи — это утраченное искусство.** Зачастую люди слишком быстро переходят к переговорам, что приводит к неоправданным уступкам. Комплексная кастомизированная программа быстро развивает устойчивые навыки и модели поведения в продажах.

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

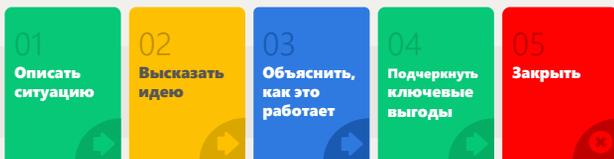
- Торговые представители
- Аккаунт-менеджеры /
- Национальные менеджеры по ключевым клиентам
- Маркетологи для эффективной работы с агентствами
- Специалисты, которым необходимо владеть основами продаж
- Сотрудники, которым нужно улучшить навыки внутренних продаж
- Специалисты с опытом коммерческой работы до 3 лет

### ВЫ НАУЧИТЕСЬ

- Уверенно готовиться калейдоскопически
  - Ставить цели
  - Понимать типы личности
  - Выявлять потребности
- Владеть различными техниками завершения сделки
- Знать и использовать структурированный подход к проведению бизнес-встреч с клиентами
- Определять и взаимодействовать с различными типами личности покупателей
- Повышать эффективность продаж через отработку и обратную связь в ролевых играх

### ПОДХОД

#### Процесс убедительной продажи



#### Структурированный процесс проведения деловых встреч с клиентами



### ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ

Подготовительная работа

Тренинг

Внедрение

Коучинг | Освежение | Инструменты и формы | Поддержка

### Обзор программы:

Проверенный процесс продаж обеспечивает структуру и уверенность

Единая терминология позволяет четко выстраивать взаимодействие

Многочисленные ролевые игры закрепляют знания и меняют поведение

Ролевые игры с обеих сторон помогают понять позиции как продавца, так и покупателя

#### День 1 – Подготовка продаж

Введение и личные цели  
Калейдоскопическая подготовка  
Разогревающая ролевая игра  
Постановка целей  
Структура клиентской встречи  
Определение типов личности  
План личных действий  
Навыки задавания вопросов с выявлением потребностей  
Ролевая игра по кейсу (1)

#### День 2 – Проведение продаж

Повторение ключевых моментов 1-го дня  
Работа с кейсом (2): создание убедительной истории продаж  
Процесс убедительной продажи  
Преодоление возражений  
Практикум по убедительной продаже  
Подготовка к ролевой игре  
Ролевая игра по кейсу (3)  
Реализация выгод  
Закрепление знаний и планирование действий

Стоимость по запросу

## НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

**Открытые** эксперты с серьезным коммерческим опытом

**Гибкие** форматы работы под ваши потребности

**Практичные** инструменты для долгосрочных изменений

**Конструктивные** подходы для достижения устойчивых соглашений

# Мастерство продаж

Программа "Мастерство продаж" поможет всей вашей компании эффективно отвечать на вызовы работы с клиентами

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Опытные руководители отделов продаж и коммерческих направлений, которым необходимо развить навыки продаж во всей организации, чтобы генерировать и защищать коммерческую ценность.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Развитие компетенций КАМ, чтобы быть предпочтительным бизнес-партнером для ключевых клиентов.
- Навыки максимального использования ресурсов и возможностей компании как поставщика для создания совместной ценности.
- Применение теории на практике, получение обратную связь и обмен опытом в комфортной среде.
- Четкий план внедрения полученных знаний в свою работу.
- Использование знаний и навыков сотрудников всей компании для разработки комплексных решений.
- Анализ данных, выявление взаимосвязи и создание новых возможностей.
- Освоение финансовых показателей и рычагов RGM, понимания их влияния на клиентов и ваш бизнес.
- Совершенствование навыков продаж на основе инсайтов, применение знаний в кейсах.
- Отработка взаимодействия с клиентами и управления стейкхолдерами.
- Отработка ключевых навыков:
  - задавания вопросов
  - выявления потребностей
  - подготовки предложений
- Создание убедительных коммерческих предложений, стимулирующих изменения.
- Планирование реализации преимуществ от внедрения подхода.

## ПОДХОД

- Участники будут работать в группах, сосредоточившись на кейсе, который отражает типичную структуру мультиформатного ритейлера. Кейс включает обширные данные — как количественные, так и качественные, — с которыми обычный ключевой аккаунт-менеджер сталкивается в повседневной работе.
- Тренеры познакомят участников с теорией, а затем помогут им применить её на практике через упражнения, связанные с кейсом.
- Программа завершается презентацией торгового предложения, разработанного каждой группой для решения проблемы, поставленной в кейсе вымышленным ритейлером.
- Кейс разработан таким образом, чтобы участники могли применять различные формы совместного создания ценности для преодоления вызова.
- Программа проходит в высоко интерактивном и вовлекающем формате и отлично подходит для специалистов из разных функций. Это позволяет им совместно изучить, как вся организация в целом создаёт ценность для своих ключевых клиентов.

## ПУТЬ ОБУЧЕНИЯ

Подготовительная работа

Тренинг

Внедрение

Коучинг | Освежение | Инструменты и формы | Поддержка

## Обзор программы:

Трёхдневный интерактивный кастомизированный тренинг, направленный на решение проблем работы с клиентами и создание комплексных решений для различных точек взаимодействия с ними.

### День 1

Введение: Понимание клиента  
Обязанности КАМа  
Что ценят ритейлеры  
**Воркшоп 1: Вызов**  
Экономика ритейла  
**Воркшоп 2: Финансовый ракурс**  
Ролевая игра: действия  
Итоги дня 1

### День 2

От инсайтов к действиям:  
Рост категории: роли поставщиков и драйверы роста  
Онлайн-среда категории  
**Воркшоп 3: Возможности категории на основе данных**  
Итоги утра 2-го дня  
**Воркшоп 4: Оценка онлайн / омниканального рынка и разбор**  
Выводы и действия  
Следующий этап кейса  
Итоги и планы по итогам 2-го дня

### День 3

Понимание P&L производителя  
Введение в RGM (фокус на ценообразовании, промо и ассортименте)  
**Воркшоп 5: Возможности RGM**  
**Воркшоп 6: Возможности цепочки поставок**  
Итоги утра 3-го дня  
**Воркшоп 7: Подготовка ответов для клиента**  
**Воркшоп 8: Презентация решений и обратная связь**  
Личные действия и закрепление знаний

Стоимость по запросу

## НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

**Открытые** эксперты с серьезным коммерческим опытом

**Гибкие** форматы работы под ваши потребности

**Практичные** инструменты для долгосрочных изменений

**Конструктивные** подходы для достижения устойчивых соглашений