

Программа обучающего мероприятия

«Как увеличить продажи и прибыль компании за счет повышения квалификации специалистов отделов продаж»

30 октября 2023 года		
Занятие № 1 10:00 – 17:00 (8 академических часов)	Тема: Большие продажи без компромиссов и оправданий Спикер – Семенов Сергей (г. Москва)	
10:00 – 10:15	Открытие обучающего мероприятия. Вступительное слово	
10:15 – 11:30	Стратегия продаж и управление продажами <ul style="list-style-type: none"> • Определение ключевых сегментов потребителей, каналов продаж; • Формирование продуктовых предложений; • SWOT анализ; • Мотивационный блок; • Формула продаж, математика продаж; • Система управления продажами; • Практическая отработка. 	Предприниматели формируют стратегию и тактику продаж, раскладывают стратегию на набор практических действий, реализуемых в отделе продаж, формируют пошаговый план действий с определением сроков. Формируют скрипты продаж для работы на каждом отдельном этапе.
11:30 – 12:30 перерыв		
12:30 – 13:50	Тактика продаж <ul style="list-style-type: none"> • УТП уникальное торговое предложение продукта; • базовые принципы и техники продаж; • Одноминутная продажа; • Семь способов продать что бы то ни было; • Практическая отработка 	
14:00 – 15:20	Скрипты продаж <ul style="list-style-type: none"> • Скрипты продаж: входящий, исходящий, повторный звонок; • Работа с рекламациями и возражениями; • Работа с клиентом на встречах и в торговом зале; • Ответы на вопросы. Разбор конкретных ситуаций. Как внедрить то, что изучили? • Подведение итогов, обратная связь; • Ответы на вопросы. Разбор конкретных ситуаций. Как внедрить то, что изучили? • Практическая отработка; • Постановка домашнего задания; 	
15:20 – 17:00	Оказание индивидуальных консультаций участникам, направленных на разработку скрипта по продажам	

31 октября 2023 года

<p>Занятие № 2 10:00 – 17:00 (8 академических часов)</p>	<p>Тема: Эффективное управление отделом продаж. Лучшие инструменты для повышения эффективности работы сотрудников</p> <p>Спикер – Семенов Сергей (г. Москва)</p>	<p>Предприниматели перестраивают систему и принципы управления отделом продаж для достижения целевых показателей.</p> <p>Предприниматели формируют новую систему мотивации для достижения целевых действий от сотрудников.</p> <p>Предприниматели прорабатывают детально каждый управленческий шаг, для достижения цели по продажам.</p>
<p>10:00 – 11:30</p>	<p>Основы эффективного управления отделом продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работа с убеждениями сотрудников; • Мотивация в отделе продаж. Как сформировать систему мотивации и KPI; • Пошаговая система выхода на результаты, как пошагово получить желаемые продажи; • Эффективное управление в условиях кризиса и выживание на рынке в условиях сильной конкуренции; • Практическая отработка. 	
<p>11:30 – 12:30 перерыв</p>		
<p>12:30 – 13:50</p>	<p>Инструменты для повышения эффективности работы сотрудников</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разбор сервисов, позволяющих автоматизировать продажи в компании. Как ими пользоваться (примеры и кейсы); • Как подобрать CRM систему? Разбор примеров. Плюсы и минусы; • Автоматизация всех процессов в воронке продаж. Разбор примеров и кейсов. Разработка KPI; • Построение бизнес-процессов и регламентов работы; • Практическая отработка типичных проблем и кейсов участников; • Ответы на вопросы. Разбор конкретных ситуаций. Как внедрить то, что изучили? 	
<p>14:00 – 15:20</p>	<p>От подбора продающего персонала до его обучения</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как эффективно подобрать сотрудников в отдел продаж; • Пошаговый алгоритм обучения на первом этапе и успешный ввод в работу; • ТОП 5 ошибок, которые важно избежать в начале пути, чтобы избежать текучки кадров; • Как экологично добиться максимального результата от сотрудников в отделе; • 7 работающих инструментов при обучении сотрудников; • Важность внедрения обучения и контроля исполнения; • Инструкция по созданию экосистемы в компании и бизнесе. Ответы на вопросы участников; • Постановка домашнего задания; • Подведение итогов, ответы на вопросы участников. Обратная связь. • Повтор пройденного материала, закрепление на практических упражнениях. 	
<p>15:20 – 17:00</p>	<p>Оказание индивидуальных консультаций участникам, направленных на разработку скрипта по продажам</p>	

01 ноября 2023 года

Занятие №3 09:30 – 16:00 (8 академических часов)	Тема: Эффективные переговоры Спикер – Матанцева Екатерина (г. Киров)	Освоение участниками, в том числе на практике, техник эффективных переговоров, позволяющих получить максимально выгодные условия при работе с закупщиками, партнерами и крупными клиентами.
09:30 – 12:00	Эффективные переговоры <ul style="list-style-type: none">• базовые принципы переговоров, без которых невозможно получить высокие результаты работы;• проведение переговоров по цене. Когда стоит давать скидку, а когда нет. Эффективные способы работы без скидок;• технологии противодействия манипуляциям в переговорах;• 15 секретных правил успешного проведения переговоров, позволяющих добиваться максимума в любых переговорах и получить максимальную прибыль за счет получения выгодных условий в работе с закупщиками и клиентами	
12:00 – 12:30 перерыв		
12:30 – 14:00	<ul style="list-style-type: none">• Правила построения успешных и долгосрочных взаимоотношений с ЛПР;• Секреты и тонкости эффективных переговоров, позволяющие увеличить прибыль компании более чем на 35% без дополнительных затрат с вашей стороны;• Эффективные способы смены убеждений клиента в нашу пользу;• Активное слушание клиента и как проявить экспертность;• Разбор типичных проблем и кейсов участников;• Ответы на вопросы. Разбор конкретных ситуаций. Как внедрить то, что изучили?	
14:00 – 16:00	Подведение итогов в формате нетворкинга <ul style="list-style-type: none">• Устные самопрезентации участников и их проектов, подведение итогов обучения (что было полезно, что применили по результатам полученных знаний).• Проведение торжественной церемонии награждения выпускников, вручения участникам обучающего проекта документов о пройденном обучении и благодарственных писем спикерам	