



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Курс активных продаж предназначен для специалистов отделов продаж, менеджеров по работе с клиентами, а также всех тех, кто взаимодействует с клиентом в процессе продажи ваших товаров или услуг.

## ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА:

Увеличение объемов ваших продаж за счет получения и систематизации знаний и практических умений в области активных продаж и работы с клиентом.

## В ИТОГЕ ОБУЧЕНИЯ НА КУРСЕ ВЫ:

- Получите арсенал техник активных продаж, применяемых на каждом этапе сделки.
- Систематизируете свой практический опыт продаж: разовьете свои сильные стороны, определите и усилите слабые.
  - Научитесь влиять на результат контакта с клиентом, понимая какие ваши действия и слова ведут к сделке, а какие – отдалают от нее.
  - Увеличите свои объемы продаж.
  - Повысите конверсию каждого из этапов сделки.

## СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА

### 1. ФОРМУЛА УСПЕХА АКТИВНОГО ПРОДАВЦА.

1. Чем успешные продавцы выделяются среди остальных? Качества необходимые активному продавцу.
2. Составляющие эффективной коммуникации: умение задавать вопросы, умение слушать и слышать клиента.
3. Как вести диалог с разными психотипами клиентов? Инструменты ведения диалога с каждым из психотипов, приводящие к продаже.

### 2. ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖАМ.

1. Кому продавать и как продавать? Понятия «ключевого клиента», «воронки продаж», «конверсии».
2. Инструменты сбора и анализа информации о Клиенте (компании, контактных лицах, цикле принятия решения).
3. Для чего звоним/приходим к клиенту? Постановка целей контакта с клиентом.

### 3. ПЯТЬ СТУПЕНЕЙ ПРОДАЖИ

1. Установление контакта
  - 1.1. С чего начать диалог? Фразы, позволяющие привлечь внимание клиента и перейти к выяснению потребностей.
  - 1.2. Преодоление сопротивлений клиента при первом контакте. Что делать с фразами формата «Мы работаем с другими», «Я вас не знаю», «Высылайте на e-mail и если, что, мы сами вам позвоним» и др.
  - 1.3. Как вести себя на территории клиента: расположение за столом переговоров, беседа «в полях», разговоры «на бегу» (у клиента есть только две минуты), запрещенные темы для беседы.



## 2. Выяснение потребностей

2.1. Критерии выбора поставщика. На что клиент обращает внимание?

2.2. Покупательские мотивы контактного лица и покупательские мотивы организации. На что влияем в первую очередь?

2.3. Формирование потребности в а) более дорогом продукте б) в большем объеме в) альтернативном поставщике и т.д.

## 3. Техника презентации

3.1. Презентация себя, компании, продукции. Приемы и инструменты демонстрации ваших возможностей

3.2. Модель СВ – как подчеркнуть выгоду от работы с Вами

3.3. Чего нельзя говорить, формируя позитивный образ Вашего предложения.

## 4. Работа с возражениями

4.1. Что отвечать на «классические» возражения «Дорого», «Нет денег», «Пока не нужно», «Будем думать» и т.д.

4.2. Как отвечать на нестандартные возражения, с которыми вы раньше не сталкивались

4.3. Что делать если Вас сравнивают с конкурентом?

## 5. Завершение контакта

5.1. Когда нужно завершать контакт с клиентом? Сигналы к завершению контакта.

5.2. Приемы завершения контакта и определение дальнейших шагов работы.

5.3. Инструменты закрытия сделки.

5.4. Что делать, когда клиент говорит «Нет»



## АВТОР И ВЕДУЩИЙ



**Практический и консультационный опыт**

### **МАКСИМ БАРТАШЕВИЧ**

**Руководитель направления «Продажи», бизнес-тренер, консультант Консалтинговой группы «Здесь и Сейчас»**

**Экспертность:** Развитие продаж, постановка системы продаж, аудит продаж, разработка скриптов продаж, разработка стандартов обслуживания клиентов, коммуникативная компетентность, управление конфликтной ситуацией, управление персоналом

- Комплексное развитие отделов продаж (проведение аудиторных тренингов, написание и корректировка скриптов продаж, совместные визиты к клиентам)
- Реализация проектов различной сложности по оптимизации систем продаж для компаний мелкого, среднего и крупного бизнеса (производство, ритейл, оптовая торговля)
- Комплексное обучение отделов закупок крупных производственных и розничных компаний (переговоры с поставщиками, решение конфликтных ситуаций)
- Постановка систем планирования, отчетности, оценки и мотивации торгового персонала в крупных белорусских компаниях
- Опыт активных продаж по телефону в канале b2b
- Реализация проектов по диагностике коммерческой службы в оптовых компаниях (в производственной, издательской, рекламной, строительной, фармацевтической, сельскохозяйственной, транспортной, металлургической, торговой сферах)
- Разработка и внедрение стандартов обслуживания клиентов (розничные сити РБ и РФ)

**Преподавательский опыт**

- Опыт преподавания с 2005 год (с 2008 года - тренер Консалтинговой группы «Здесь и Сейчас»)
- Более 500 сборных и корпоративных тренингов и семинаров в Беларуси, России, Азербайджана (более 8000 учебных часов) в производственной, банковской, телекоммуникационной, издательской, рекламной, строительной, фармацевтической, сельскохозяйственной, транспортной, металлургической, торговой и IT сферах (b2b, b2c)
- Автор более 15 обучающих программ в области развития продаж, коммуникаций, управления конфликтом, стресс-менеджмента и управления персоналом
- Автор более 30 экспертных публикаций в популярных и профильных СМИ

**Образование**

- БГПУ им.М.Танка, факультет психологии, психолог
- Международная школа бизнес-тренеров ICBT
- Двухгодичная программа «Тренинг тренеров», БГПУ им.М.Танка
- Более 30 бизнес-курсов и тренингов в области продаж, менеджмента, организационной и личной эффективности



## Ведущий обучающих программ

- «Потерять нельзя продать! Разработка работающих скриптов продаж» (авторский семинар)
- «Планирование и прогнозирование продаж» (совместный авторский семинар)
- «Эмоциональные продажи» (совместный авторский семинар)
- «Организация деятельности отдела продаж. Адаптация и обучение персонала отдела продаж» (семинар в рамках бизнес-курса «Эффективное управление отделом продаж»)
- «Управление личной эффективностью: публичные выступления» (курсы в годовых программах Business Maximum, Executive HR и EMMS)
- «Продажи 7D» (совместный авторский тренинг)
- «Продажи по телефону: «горячие» будни «холодных» звонков» (авторский тренинг)
- «Арсенал активного продавца. Техники b2b продаж» (авторский тренинг)
- «Отношения вопреки. Технология работы со «сложным» клиентом» (авторский тренинг)
- «Дожим» сделки. Как не остановиться на полпути» (авторский тренинг)
- «Приемы результативной презентации» (авторский тренинг)
- «Результативная работа на выставке» (авторский тренинг)
- «Sales-поединки. Будь готов к неожиданному повороту событий в общении с клиентом» (авторский тренинг)
- «Стресс-менеджмент» (авторский тренинг)
- «Продажи для торговых представителей в секторе FMCG»
- «Работа с возражениями и сопротивлениями клиента»

## Среди клиентов

