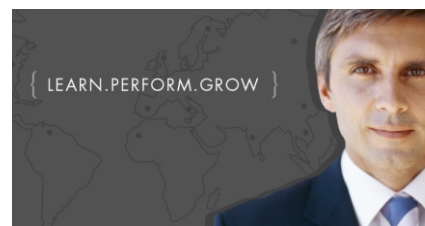


**ОРГАНИЗАЦИЯ,
ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА КЛИЕНТА**



Seminars
Business simulations
Training



Моделирующая игра
Sales Pro

www.advance-group.ru
Advance@advance.aog.ru
+7 (495) 605 88 40



advancegroup

Моделирующая игра "Sales Pro"

Данная деловая игра является моделированием методов и техник, которые применяют продавцы в процессе взаимодействия с клиентами и заключения сделки.

Две команды продавцов, конкурируя друг с другом, стремятся к заключению контракта с клиентом. Продавцы проводят встречи, презентации и переговоры с представителями команды клиента. По окончании «клиенты» определяют команду, чья деятельность была наиболее эффективной.



Целевая аудитория

Опытные специалисты по работе с клиентами, продавцы, менеджеры по работе с клиентами, менеджеры среднего звена

Фокус

Осознание процесса продажи как единого процесса и понимания влияния факторов, которые определяют результат этого процесса. Оценка навыков продажи, презентации и переговоров.

Количество участников

9 или 12 человек

Процесс

Продолжительность игры: 2 дня. На второй день происходит смена состава команд.

Участие в игре позволит менеджерам экспериментировать с различными подходами, и определять свои сильные и слабые стороны в продажах и переговорах.

Менеджеры имеют возможность побывать как в роли клиентов, так и в роли продавцов. В течение игры проводится оценка деятельности продавцов. Это дает участникам возможность определить цели развития и запланировать дальнейшие действия.

Бизнес-симуляция - это моделирование реальной бизнес-ситуации, позволяющей отработать и оценить качество основных навыков продажи, презентации и переговоров в процессе игры.



Бизнес-симуляция состоит из следующих этапов:

1. Введение и объяснение правил.
2. Проведение встреч с «клиентами» и сбор информации.
3. Подготовка предложения и презентации.
4. Проведение презентации.
5. Проведение переговоров.
6. Анализ и обсуждение результатов.

Проведение встреч и сбор информации. На этом этапе происходят встречи между продавцами и клиентами. Встречи преследуют три цели: сбор информации, сообщение информации и оценка действий продавцов.

Проведение презентации. Команды продавцов представляют свои решения в форме презентации. Команда клиентов оценивают структуру, четкость, логичность информации, а также способ и манеру представления информации презентатором.

Проведение переговоров. Команда клиентов встречается с обеими командами продавцов для обсуждения первоначальных предложений и возникших разногласий. Переговоры могут проводиться в несколько этапов.

Анализ и обсуждение результатов. Команды продавцов проводят оценку собственной деятельности. Команда клиентов обсуждают, с какой из команд они готовы подписать контракт или продолжить взаимодействие. После объявления решения клиентов проводится обсуждение в общей группе результатов игры, процесса взаимодействия команд, командная работа внутри каждой группы.

Результаты бизнес-симуляции:

- Осознание целостного процесса продажи.
- Понимание критериев успеха и факторов, влияющих на результат продажи.
- Индивидуальная оценка действий продавцов.
- Получение каждым участником обратной связи.
- Определение областей развития.

Примечание: Содержание игры может изменяться в зависимости от особенностей процесса продажи и потребностей компании.

Дополнительные возможности игры "Sales Pro"

1. Возможность отслеживания результатов

Игра Sales pro может служить инструментом для отслеживания результатов обучения по всему проекту. В этом случае мы рекомендуем проведение Sales Pro в начале и в конце курса обучения - это позволит сделать срез изначальных навыков сотрудников отдела продаж и отследить динамику уже по окончании обучения.

Процесс оценки.

Возможны несколько вариантов:

- 1. Устная обратная связь** тренера по окончании игры (командный отчет - входит в общую стоимость игры)
- 2. Индивидуальный письменный отчет.** Условия: дополнительная стоимость и работа второго ассистента.
- 3. Представители компании в качестве наблюдателей:** возможность увидеть в действительности работу участников. Наблюдатели отслеживают применение навыков с помощью бланков индивидуального отчета. Условия: данный вид оценки входит в стоимость программы.

2. Адаптация игры под задачи компании

При необходимости возможна кастомизация кейсов:

1. Адаптация уже существующих кейсов. Стоимость: **700 Euro.**
2. Разработка индивидуальных кейсов, основанных на реальных ситуациях компании. Стоимость: **1000 Euro.**