



Навыки работы с ключевыми клиентами

Программа “Навыки работы с ключевыми клиентами” в системе программ

Assessment:

- Моделирующая игра “SalesPro”, 2 дня.

Основная программа: 2 дня
Открытый тренинг: 2 дня
Динамическая форма: 1 день
(в этом случае меняется структура и некоторые виды деятельности).

Коучинг:
Follow-up 1-2 дня

Программа, рекомендуемая до прохождения тренинга:

- **Профессиональные навыки продажи, 3 дня**
(Professional Selling Skills)

Последующая программа развития навыков :

- **Стратегии работы с ключевыми клиентами,**

Цель программы:

Чем сложнее процесс принятия решения в компании, тем больше сотрудников в него вовлечены, и тем больше различных факторов влияют на результат сделки. Для продавца это означает выход на новый уровень развития продажи - стратегический уровень.

Цель данного тренинга: развить навыки, которые позволят продавцам учитывать различные факторы заключения сделки и особенности принятия решений в компании клиента для построения эффективной стратегии продажи.

Результаты:

Участники научатся:

- понимать и удовлетворять организационные и личные потребности клиента;
- оценивать роли при принятии решений и выстраивать взаимоотношений с разными сотрудниками со стороны клиента;
- оценивать собственную значимость для того или иного лица со стороны клиента и определять, как это влияет на конечный результат;
- анализировать все факторы, влияющие на процесс

продажи;

- исследовать процесс принятия решений в компании клиента;
- формировать стратегию развития продажи для данной компании;
- эффективно применять технику тактического пробирования (последовательного сбора информации о потребностях клиента) для более точной картины принятия решения.

Содержание:

Обзор концепции "Продажа согласно потребностям".

Знакомство.
Изучение потребностей и ожиданий участников от тренинга.

Видео-введение к программе.
Обзор семинара.

Часть 1. Стратегия

Цель

Стратегия и тактика.

Цели стратегические и цели тактические.

Чтение и выполнение письменных упражнений/
Обсуждение.

Практическая работа в группе (постановка цели).

Контакты

Потребности и отношения с клиентом.

Роли при принятии решения.

Категории организационных и личных потребностей клиента.

Личные потребности и восприятие.

Другие факторы, влияющие на продажу и восприятие.

Работа с личными потребностями.

Предосторожности.

Важность организационных и личных потребностей.

Роли при принятии решения.

Роли и взаимоотношения клиента и продавца.

Преграды при принятии решения и их преодоление.

Анализ факторов и развитие стратегии.

Формирование плана: обзор ключевых обязательств и переоценка поставленных целей..

Видео-введение

Чтение и выполнение письменных упражнений/
Обсуждение.

Составление собственного персонального

профиля потребностей.

Видео-модель.

Практическая работа в группе, и использованием бланков (бланк потребностей).

Обсуждение в группе.

Работа в группах (роли при принятии решений).

Практическая работа в группе, и использованием бланков (анализ факторов и микростратегии).

Упражнения на взаимосвязь №1.

Часть 2. Тактика.

Процесс тактического пробирования

Анализ возможностей.

Развитие потребностей.

Формирование решений и обязательств.

Дополнительные техники коммуникации: признание, переход, подтверждение.

Видео-введение.

Чтение и выполнение письменных упражнений/
Обсуждение.

Практическая работа в группе, и использованием бланков (план работы, тактические цели).

Обсуждение в группе.

Чтение и выполнение письменных упражнений/
Обсуждение.

Видео-модель.

Практическая работа в группе, и использованием бланков (план тактического пробирования).

Моделирование. Работа в группе (формирование стратегии продажи по одной из ситуаций).

Презентации стратегий.

Спецификация

Аудитория: опытные специалисты по продажам и менеджеры по продажам.

Продолжительность: 2 дня.

Размер группы: 6-9 человек.



advancegroup

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

Тел 605 86 64

605 88 40

advance@advance.aog.ru

www.advance-group.ru