



## Выигрышные стратегии работы с клиентами

### Программа “Выигрышные стратегии работы с клиентами” в системе программ

Ассессмент: **SalesPro**

Основная программа: 2 дня

Коучинг:  
Follow-up 1-2 дня

Программы, рекомендуемые до  
прохождения тренинга:

- **Профессиональные  
навыки продажи, 3 дня**  
(Professional Selling Skills)
- **Навыки работы с  
ключевыми клиентами,  
2 дня** (Account Development  
Skills)

Сейчас работа продавца превратилась в игру с очень высокими ставками — клиента можно получить или потерять не только в конце финансового года, но и в любой момент.

А постоянно изменяющаяся бизнес-среда делает долгосрочные отношения с клиентами более важными, чем когда-либо. И для того, чтобы построить такие взаимоотношения, ваши продавцы должны продавать стратегически. Они должны понимать все о своем клиенте, строго придерживаться выбранной стратегии, чтобы вести и сохранять свой бизнес.

Этот семинар разработан для продавцов и менеджеров, которые уже обладают солидной базой в виде навыков продаж и готовы сделать еще один шаг вперед: более стратегический подход для максимального увеличения возможностей продаж и улучшения отношений с клиентами.

Семинар основан на последних исследованиях Achieve Global по эффективности продаж, обучает участников пятишаговому процессу разработки стратегии работы с клиентом. Этот семинар вводит новые концепции, инструменты и тактики, которые продавцы могут использовать для того, чтобы построить прочные, долгосрочные отношения с клиентами в обстановке высочайшей конкуренции.

#### Эффект от обучения:

Ваши продавцы:

- становятся эффективными в быстром получении более высоких прибылей;
- изучают стратегии и тактики для при-

обретении и сохранения новых клиентов;

- увеличивают свою эффективность, становясь более знающими и надежными консультантами, использующими стратегический подход в работе с клиентами;

Ваша организация:

- увеличивает возможность успеха в завоевании новых клиентов и увеличения лояльности уже существующих;
- сокращает издержки посредством эффективного, стратегического использования времени, затраченного на продажи;
- достигает своих организационных целей через более эффективную работу с различными клиентами компании.

#### Обзор семинара и выгоды

Этот двухдневный семинар сочетает в себе фокус на потребностях клиентов и высокоуровневый стратегический подход, предоставляя продавцам гибкие инструменты и техники ведения клиента.

Участники:

- концентрируются на реалистичном, продуктивном процессе ежедневного планирования работы с клиентом;
- собирают ключевую информацию о клиенте, что является основой стратегического плана работы с ним;
- создают сам стратегический план работы с клиентом, в который входят: ориентированная на клиента цель,

проблема и требования клиента, лица, принимающие решения, факторы, стратегия, инструменты и тактики и этапы работы.

#### Содержание модулей

##### *Модуль 1. Постановка цели.*

Определение аспектов бизнеса, влияющих на компанию клиента.

Пути к лидерству на рынке.

Выбор конкретных целей и показателей продаж.

##### *Модуль 2. Определение задач.*

Определение задач для продаж ключевым клиентам.

Анализ потребностей клиентов.

Роли при принятии решений.

Планирование развития контакта.

##### *Модуль 3. Обзор факторов, влияющих на развитие эккаунта.*

Как клиент воспринимает вас.

Определение и анализ факторов.

##### *Модуль 4. Составление стратегии.*

Определение микро-стратегии.

Составление плана действий на микро-уровне.

Работа с факторами, влияющими на продажу.

Построение макро-стратегии.

Составление плана действий на макро-уровне.

Предвосхищение реакции и действий клиента.

Создание ценности для клиента.

Интерактивный семинар «Выигрышные стратегии работы с клиентом» помогает всем участникам применять полученные навыки в своей работе.

#### Семинар:

- состоит из самонастраивающихся компонентов, которые могут применяться в соответствии с уникальными потребностями клиентов;
- использует разнообразную методологию обучения, которая подойдет всем участникам;
- в процессе изучения и применения концепций и инструментов используется реальный опыт и знания участников, полученные при работе с клиентами.

Изучив инструменты и техники семинара «Выигрышные стратегии работы с клиентами», ваши продавцы станут более уверенными и компетентными в:

- процессе взаимодействия организации с клиентами и конкурентами;
- получении обязательств от клиентов;
- планировании и стратегическом ведении клиентов;
- построении, поддержании и расширении положительных отношений с клиентами;
- более эффективном управлении своим временем.

#### Спецификация

**Аудитория:** опытные сотрудники, занимающиеся продажами.

**Продолжительность:** 2 дня.

**Размер группы:** 6-12 человек.



advancegroup

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

тел. (495) 605 86 64

605 88 40

www.advance-group.ru

advance@advance.aog.ru