

«ВІДДІЛ АКТИВНИХ ПРОДАЖ НА 100%»

Для кого: менеджерів з продажу, керівників відділу продажу;

Програма тренінгу:
<p>Оцінка якості бізнес процесу продажу</p> <p>Сформуємо основу для якісної "лійки продажу". Виявимо на якому етапі втрачаємо клієнта</p> <ul style="list-style-type: none">• Збільшуємо кількість нових замовників на 20-50%• Сформулювати мотиви, які стимулюють клієнтів приймати рішення про співпрацю;• Провести сегментацію клієнтів за функціональним показником. Виявити неочевидні потреби по яких потрібно зробити допродажу;• Проаналізувати програму по обслуговуванню діючих клієнтів;• Вдосконалення каналів та методів пошуку нових клієнтів;• Протестувати канали комунікацій з новими клієнтами• Оцінити методи взаємодії менеджера з продажу з новими та існуючими клієнтами; <p>По закінченню події Ви будете знати:</p> <ul style="list-style-type: none">• Повинна працювати у вас щоденна організація роботи менеджерів з продажу;• Сформувати у менеджерів навик розвитку клієнтів;
<p>Вдосконалюємо навички комунікацій з клієнтами</p> <p>Розробляємо покроковий алгоритм ефективних торгових переговорів</p> <ul style="list-style-type: none">• Готуємо менеджера до продажі на першій зустрічі;• Розбираємо заперечення та аргументи по комерційній пропозиції;• Робимо комерційну пропозицію ідеальним рішенням для замовника;• Діагностуємо справжні причини відмови від співпраці;• Розвиваємо навик переходу від спілкування про рішення до виконання рішення; <p>По закінченню події Ви будете знати:</p> <ul style="list-style-type: none">• Що потрібно змінити, щоб створити чітку систему виконання замовлень;• Якою буде правильна послідовність роботи з клієнтами;

Систематизація щоденної роботи менеджера з продажу

Формування точок контролю роботи менеджера

- Впровадження принципу пріоритетів в роботі;
- Реалізуємо щоденну практику 30/30/40% в роботі з клієнтами;
- Впроваджуємо якісну матеріальну і нематеріальну мотивацію в команді;
- Адаптуємо відділи в компанії до потреб замовників;
- Визначаємо нові слабкі місця в компанії, які потрібно підсилити;

По закінченню події Ви будете знати:

- Організувати щоденну роботу відділу продажу;
- Ставити та виконувати плани продажу;
- Розвивати територію продаж;

Індивідуальна консультація – 9790 грн.

- Впровадження всієї програми
- Комплексне рішення по процесу розвитку замовників;
- Алгоритми пошуку нових замовників;
- Ефективну модель переговорів з потенційними замовниками;

Онлайн консультація / Аудит відділу продажу – 2780 грн.

- Оцінка якості роботи менеджерів з новим клієнтом;
- Повна діагностика процесу пошуку та розвитку замовника і рекомендації по змінах;
- Виявлення факторів в компанії, які заповільнюють розвиток;