

Менеджер и продажи: от хаоса к системе

Программа:

Система должна работать на результат. Если вы хотите освоить максимум рабочих инструментов на одном тренинге – то максимальная концентрация - именно в этой программе. Шесть ключевых векторов, которые формируют ключевые приемы в продажах демонстрируются спикером в «реалити-формате».

После звонка клиенту следует переписка в Whats App. Затем, или в процессе, включаются кросс-продажи, помогая в допродажах переключать клиента на сопутствующий продукт. После: включаются переговоры на личных встречах и в параллели инструменты влияния в профилях социальных сетей.

Теория семи касаний клиента гласит – клиенту нужно напомнить о продукте не менее семи раз, для того чтобы сделка состоялась. Вы должны обладать самыми рабочими приемами, чтобы убеждать клиента легко во всех каналах: лично, по телефону.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Менеджеры по продажам
- Руководители отделов продаж
- Собственники и предприниматели
- Коммерческие директора

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:

1 день (8 академических часов)
либо:
2 дня (16 академических часов)

Формат: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики.

РЕЧЕВЫЕ МОДУЛИ И СКРИПТЫ

Техники налаживания контакта и захвата доверия. Включение инициативы. Техника правильного старта. Завершение зацепкой или ПДД-подход. и внедрения.

ПРОВЕРКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ В «РЕАЛИТИ»

Реалити-звонок в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров»

Реалити-звонок из зала клиенту на выбор участников: новому или текущему: «ведение переговоров с целью перевести клиента на следующий этап»

ВОРОНКА И CRM («с» и «без» бюджета)

Привязка WA к CRM. Воронка и варианты заполнения. Как вести CRM с «нулевым» бюджетом в Trello и отслеживать основные бизнес-процессы. ABCDF-подход. Модель ББС – боль, бюджет, скорость.

ЖЁСТКИЕ ПРАВИЛА И ОШИБКИ

18 ключевых ошибок РОПов и менеджеров. Единые скрипты для сотрудников разного уровня. Допродажи 2+ продуктов, возврат потерянных клиентов.

СЕРВИС И ДОВЕРИЕ

LTV против «кому надо позвонит». План по улучшению сервиса: от NPS до первой новой продажи. Whats App и телефонные сервисных действий. Работа с базой: Учет «потерянных» покупателей. Всех ли нужно возвращать?

МЕССЕНДЖЕРЫ, АВОВОРОНКИ И ЗВОНКИ

Речевые модули. Как отвечать в Инстаграм и переводить на «вотсап»? Новый формат обратной воронки из 8 разделов.