

В продажах в B2B и B2C есть свои детали. Умение получать максимум от переговоров с теми, кто не принимает решение: администраторы, секретари и пр. - это просто искусство.

Спикер демонстрирует прямой выход с нуля на ЛДПР, проходя барьеры и извлекая максимум данных: имена, структура, система внутреннего влияния и пр.

В продажах X10 спикер демонстрирует новый подход, двухшаговую модель продаж. А также максимально упрощает до 4-х стадий сам бизнес-процесс продажи, указывая на ключевые ошибки в живых разборах со сцены.

Еще один фактор высоких продаж – это личная самодисциплина, которая помогает держать высокий темп в работе будь то работа с CRM, распределение приоритетов и умение выполнять задачи в параллели.

Новое время... Оно наступает периодически — так было и тысячу, и сто лет назад. Вопрос в том, как быстро это случается. Но одно неизменно – правильный подход. Продажа – это помощь клиенту, продаем прежде всего доверие: интонацией, скриптами и открытостью.

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.

Программа:

НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ

Реакции и химия эмоций. Самонастройка для умения «пахать». Как избавляться от невротических, успокоительных и раздражающих факторов на эмоциональном уровне?

ЖИВЫЕ ЗВОНКИ / ПРОДАЖИ НА «ПОТОКЕ»

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.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ.

Система «КаБаРДин». 4 ключевые блока бизнес-процесса. Убеждение на каждом этапе. Перевод клиента на новую стадию.

СКРИПТЫ И ДИАЛОГИ

ТОП-варианты ответов при старте диалога и после первых возражений. Как выстраивать диалог с клиентом после старта. Метод ФНС.

АНАЛИЗ B2B/B2C-КЛИЕНТА.

Как знать о клиенте больше? Пять источников: Интернет-поиск, Соц сети, рекомендации, рабочие сайты и др. Обход «людей фильтров».

ВОЗВРАТ КЛИЕНТОВ

Система работы по возврату потерянных клиентов. Хронология действий в звонках, Whats App, соц сетях. Скрипты возврата. Работа с базой: учет «потерянных».

САМОДИСЦИПЛИНА И ЖИВОЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Пожиратели рабочего времени, приоритеты, Trello и CRM, электронный календарь, работа с НЕТ-просьбами и др.