



*Мы вместе с Вами создаем успех!*

## Программа тренинга «Корпоративные продажи»

Программа тренинга «Корпоративные продажи» состоит из четырех основных частей — введения, настроения, передачи опыта и организации работы.

### 1. 1. Введение в продажи

- 1.1 Продай мне... (ролевая игра для использования ярких примеров в понимании сути продаж);
- 1.2 Разные взгляды на продажи (формирование представления о природе продажи);
- 1.3 Внутренние барьеры к продажам (преодоление комплексов, сформированных негативным отношением общества к продавцам);
- 1.4 Главный секрет успешной продажи (без чего не бывает продаж);
- 1.5 Факторы успешного менеджера по продажам (уверенность, знания, техника)

### 2. 2. Психоэмоциональное состояние

- 2.1 Методика достижения результатов (как устанавливать цели и идти к ним ежедневно);
- 2.2 Разбор по косточкам психологического портрета добровольцев — участников тренинга;
- 2.3 Не верю!!!! (упрощенная методика работы по системе Станиславского);
- 2.4 Верю!!! (развивающее упражнение на убеждение);
- 2.5 Меня послали... (Методики работы с негативом);
- 2.6 УРА!!! Меня послали!!! (после этого упражнения любой негатив от любого человека будет меркнуть по сравнению с пережитыми ощущениями);
- 2.7 Игры, в которые играют менеджеры (общая типология стилей продаж и определение наиболее успешного стиля продаж для участников тренинга).

### 3. 3. Составляющие успешных продаж

- 3.1 Из чего состоит продажа (основные этапы продаж);
- 3.2 Не первый, но главный этап продаж (Выявление точек интересов и влияния у клиентов);
- 3.3 Какие мои тайные мечты (упражнение на выявление интересов которые заставят людей покупать);

- 3.4 Как нажать на струны желаний (Методика доставки информации напрямую в центр удовольствия клиента);
- 3.5 Музыка души (тренировка игры на струнах желаний);
- 3.6 Все что до..! (подготовка, анализ, настрой, первые слова);
- 3.7 Создание фундамента продажи (отработка подготовительной части успешной продажи);
- 3.8 Возражений не бывает, бывает недосказанность (методика преодоления возражений до и после того как они сказаны);
- 3.9 «Да, я согласен!» Или все-таки «Я очень этого хочу!» (Различные подходы к завершению сделки);
- 3.10 «Дай мне скидку!» ( Переговоры о возможности получения клубной карты со скидкой 10, 30, 50, 90 на тренинги, в том числе и на текущий).

#### 4. 4. Организация работы успешного продавца

- 4.1 Алгоритм достижения успеха (пошаговый алгоритм действий для достижения выдающихся результатов продаж);
- 4.2 Различные стили организации работы (определение на основе психологического портрета каждого участника наиболее эффективной системы организации работы);
- 4.3 Работа с холодными клиентами (методика подбора базы, ее актуализация);
- 4.4 Кто такие клиенты на всю жизнь (как за 6 месяцев работы обеспечить возможность больше не совершать холодных звонков никогда);
- 4.5 Статистика продаж ( методика оценки каждого звонка, каждой встречи, каждого купившего и не купившего клиента и выведение своего алгоритма успешности)

**Тренер: Черницын Андрей Владимирович**

10 лет опыта успешных продаж на рынке b2b.

Собственный успешно развивающийся IT-бизнес.

**Продолжительность тренинга:**

3 рабочих дня по 3 часа

(в любое удобное время для Заказчика, например с 15-18 часов)

**Стоимость тренинга:**

3 000 рублей за 1 человека (группа от 5 и до 12 человек) – включая презентационные материалы, практические примеры, **бесплатные консультации в течение 2-х недель после окончания тренинга**

