

# TrainGoUp!

## Целенаправленная продажа клиенту

### Цели:

- Показать отличия розничной продажи от корпоративной;
- Мотивировать менеджеров к проактивному поиску клиентов;
- Обучить алгоритмам проведения телефонной беседы и первых переговоров.

### Польза для участников:

- Получат четкое представление о методах работы с клиентами в корпоративных продажах на этапах поиска и назначения встречи;
- Познакомятся с методами поиска новых клиентов: работа с базами данных, холодные звонки;
- Отработают навыки ведения телефонных переговоров: от холодного звонка до достижения договоренности о встрече;
- Отработают алгоритм проведения первых переговоров.

### Содержание программы

#### Стратегия работы с корпоративными клиентами

- Отличие проактивного подхода к продаже корпоративном блоке от модели продаж в рознице
- Факторы влияющие на результат корпоративных продаж
- Как найти информацию о потенциальном клиенте (SWOT, ПЭСТ анализ)
- Планирование личной активности (найти источники информации о потенциальном клиенте, сделать анализ предложений на рынке, выделить конкурентные преимущества)
- Инструменты управления личной активностью, как спланировать личные продажи («модель: результат – вклад – компетентность»)

#### Эффективная работа с клиентами по телефону

- Как преодолеть секретарский барьер в «холодном звонке»
- Как правильно поставить задачу на исходящем звонке
- Алгоритм проведения телефонного звонка
- Ключевые фразы во время телефонного разговора
- Установление контакта при первых минутах разговора = как «продать» себя
- Контроль за ходом беседы по телефону
- Методы подведения клиента к решению о встрече

#### Ведение личных переговоров

- Суть процесса переговоров – позиции переговорщиков, цели переговоров
- Тактика win-win в переговорах
- Цели первой встречи
- Ключевые установки переговорщика для достижения необходимых условий в переговорах
- Ключевые детали для создания позитивного первого впечатления
- Воронка вопросов – как управлять беседой
- Факторы, влияющие на принятие клиентом решения (цена, лизинг, trade-in, сервисное обслуживание...)
- Презентация и аргументация предложения компании
- Как завершить первую встречу