

# Активные продажи в B2B

Академия бизнеса EY  
Кавказ и Центральная Азия

2 дня | 16 академических часов  
12 CPD-единиц | 14 CPE-часов

## Программа тренинга

### День 1

#### Введение

- ▶ Понятие активной продажи
- ▶ Построение воронки продаж
- ▶ Что необходимо, чтобы продажа состоялась
- ▶ Эффективность продажника и в чём она выражается
- ▶ Роль руководителя отдела продаж

**Практическое задание:** построение воронки продаж

#### Подготовка к продаже. Выбор стратегии

- ▶ Поиск информации о клиенте
- ▶ Отстройка от конкурентов
- ▶ Сегментация базы
- ▶ Инструменты продажника
- ▶ CRM и ее роль

#### Первый звонок

- ▶ Преодоление секретаря
- ▶ Выход на ЛПП

**Практическое упражнение:** прохождение секретарского барьера

#### Роли в организации. Холодный звонок

- ▶ Создание интереса
- ▶ УТП (уникальное торговое предложение)
- ▶ Формирование потребности
- ▶ Техники активного слушания

**Практическое упражнение:** написание УТП

### День 2

#### Как вести переговоры

- ▶ Подготовка и проведение переговоров
- ▶ Типы переговоров
- ▶ Работа с трудными участниками

**Практическое упражнение:** моделирование переговоров

#### Основное предложение

- ▶ Проведение эффективной презентации
- ▶ Методы аргументации

#### Работа с возражениями

- ▶ Алгоритм
- ▶ Позитивный парафраз
- ▶ Разница между возражениями и отговорками

**Практическое упражнение:** работа с возражениями

#### Завершение сделки

- ▶ Стимулирование принятия решения
- ▶ Со-продажи и до-продажи
- ▶ Продающее КП (коммерческое предложение) по итогу переговоров
- ▶ Поддержание отношений

## Цели обучения

- ▶ Значительно повысить эффективность продаж, как собственных, так и своего отдела
- ▶ Освоить проверенные на практике техники продаж
- ▶ Научиться использовать системный подход при управлении отделом продаж
- ▶ Экономить время, ресурсы и избегать типовых ошибок
- ▶ Повысить суммы и частоту сделок
- ▶ Систематизировать полученный опыт и структурировать уже имеющийся



## Что вы получите в результате обучения

- ▶ Практические навыки для успешных продаж
- ▶ Ряд проверенных техник продаж для достижения высокой эффективности
- ▶ Возможность испытать эти инструменты в безопасной обстановке и получить обратную связь
- ▶ Практики, которые используются во многих международных компаниях
- ▶ Готовые модели для работы с возражениями и эффективного преодоления сопротивления
- ▶ Практические навыки для работ руководителя отдела продаж
- ▶ Шаблоны для написания скриптов холодных звонков
- ▶ Понятную систему завершения сделок и установления долгосрочных отношений с клиентами
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

## Как проходит обучение

- ▶ Лекционный формат с выполнением практических заданий под руководством преподавателя
- ▶ Участие в групповых заданиях, мозговых штурмах, голосованиях и др.

### Тренеры

Тренинг проводит команда бизнес-тренеров Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также международными квалификациями ACCA, ACCA DiplFR(Rus), CFA®, CIA®, CIMA®, DiplPSAS, IPMA®, MBA, MBTI®, PMP® и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: [academy@kz.ey.com](mailto:academy@kz.ey.com)

### Для кого этот тренинг

- ▶ Руководители с небольшим опытом
- ▶ Опытные руководители, не проходившие обучение
- ▶ Сотрудники отделов продаж
- ▶ Сотрудники, планирующие работать в продажах

## Форматы участия

### Открытый формат

Тренинг проводится по расписанию Академии бизнеса EY с 10:00 до 17:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

### Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании.

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента



**EY**

Building a better  
working world