

# Технология продаж

Академия бизнеса EY

Тренинг

2 дня | 16 академических часов

12 CPD-единиц | 14 CPE-часов

## Программа тренинга

### День 1

#### Введение в продажи

- ▶ Технология ведения клиента от поиска до поддержки.  
Как повысить вероятность повторного обращения
- ▶ Технология переговоров о продаже.  
Цель переговоров. 5 этапов переговоров

#### Практическое задание «Встреча с клиентом»

#### Эффективная подготовка

- ▶ 3 области эффективной подготовки
- ▶ Роль и установки продавца, необходимые для переговоров с клиентом

#### Анализ видео с записью переговоров, обратная связь по работе участников

#### Вхождение в контакт

- ▶ Составляющие контакта. Включенность и доверие
- ▶ Способы вхождения в контакт.  
Вербальные и невербальные приемы

#### Практическое упражнение: вхождение в контакт

#### Выяснение информации

- ▶ О чем спрашивать клиента. Типы вопросов по форме, по направленности
- ▶ Выяснение мотивов клиента. Виды потребностей клиента

#### Практическое упражнение: выяснение информации

### День 2

#### Предложение

- ▶ Использование свойств продукта и потребностей клиента для предложения. Язык пользы
- ▶ Способы обоснования цены. Как называть цену, чтобы клиент с ней согласился

#### Практическое упражнение: предложения на языке пользы Нетворкинг

- ▶ Составляющие нетворкинга
- ▶ Ситуации для нетворкинга
- ▶ Elevator pitch

#### Практическое упражнение: подготовка своего варианта Elevator pitch Договоренность о сделке

- ▶ Переход к закреплению взаимных обязательств. Техники фиксации договоренностей
- ▶ Способы завершения переговоров с клиентом

#### Практическое упражнение: отработка изученных инструментов продаж Работа с сопротивлением и возражениями

- ▶ Виды сопротивления. Причины возникновения сопротивления. Типичные возражения
- ▶ Преодоление возражений. Техника психологического айкидо
- ▶ Алгоритм работы с возражениями «ППВ». Способы ответа на типичные возражения

#### Практическое упражнение: выбор способа ответа на возражения клиента

## Цели обучения

- ▶ Научиться выстраивать эффективное взаимодействие с клиентами и получать запланированный результат
- ▶ Получить четкий и понятный алгоритм действий для каждой встречи
- ▶ Научиться максимально полно выяснить потребности клиента и привлекательно предлагать свои продукты/услуги
- ▶ Понять, как настроиться на встречу и оптимизировать свое время на подготовку
- ▶ Получать больше прибыли и удовольствия от процесса продаж



Совершенствуя бизнес,  
улучшаем мир



## Что вы получите в результате обучения

- ▶ Проверенные приемы и алгоритмы технологии продаж:
  - ▶ 20+ приемов установления контакта
  - ▶ 5 этапов технологии переговоров о продажах
  - ▶ 3 фундаментальные составляющие подготовки
  - ▶ 3 обязательных области выяснения потребностей клиента
  - ▶ 3 «П»-аргументация своего предложения
- ▶ Системный подход к выстраиванию отношений с партнером
- ▶ Анализ роли продавца и ролей, которые ему мешают
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

## Как проходит обучение

- ▶ Интерактивное обучение в аудитории с отработкой предлагаемых инструментов
- ▶ Групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, ролевые игры
- ▶ Возможность задать вопросы тренеру и обсудить их индивидуально

## Тренеры

Тренинг проводят бизнес-тренеры Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями MBTI, DISC и др.

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

## Для кого этот тренинг

- ▶ Специалисты и менеджеры по продажам, ведущие специалисты по работе с клиентами, которые проводят переговоры с клиентами о продаже товаров и услуг

## Форматы участия

### Открытый формат

Обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 10.00 до 17.00 с перерывом на обед и 2 кофе-брейками.

### Корпоративный формат

Программа тренинга может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании:

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