



## **АКТИВАТОР IT - ПРОДАЖ**

*Тренинг построен на реализации концепции AAA. Адаптация продавца, Актуализация продукта и Активация клиента. Тренинг предназначен для менеджеров по продажам/ аккаунт менеджеров/ руководителей отделов продаж IT-компаний.*

### **ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА**

Повысить результативность работы отделов продаж вендоров и IT-компаний, обучив их сотрудников самой эффективной технологии продаж и превратив ее в корпоративный стандарт.

### **ПРОЦЕСС**

Тренинг состоит из пяти модулей:

#### **- Модуль 1. Психологическая подготовка продавцов**

В данном модуле раскрываются основные технологии самомотивации продавцов (приемы ОКК, «Взгляд из зрительного зала» и др.), закладывается понимание стилей коммуникации с клиентом и собственного поведенческого стиля. Отрабатываются навыки максимально точной подстройки под зону комфорта клиента для достижения быстрого и полного взаимопонимания.

Сложность принятия решений и участие нескольких заинтересованных лиц (ЛПР) у клиента требует от менеджеров по продажам и аккаунт менеджеров высокого уровня коммуникации и адаптации под нужный стиль в нужный момент, чему и помогает изучение данного модуля.

#### **- Модуль 2. Формирование конструктивных (доверительных) отношений с клиентом**

Рассматриваются основные принципы и приемы установления и развития прочных деловых отношений с клиентом, приемы преодоления напряжения и недоверия с его/ее стороны, а также эффективные методики налаживания продуктивных деловых отношений с партнером.

Прием ЦПР – инструмент для структуризации встреч с клиентами.

Прием Бен Даффи – инструмент для проявления эмпатичности, отработка предполагаемых вопросов, на удобном для продавца, этапе продаж.

#### **- Модуль 3. Изучение обстановки – выявление мотивов и формирование потребностей**

Этап изучения обстановки требует использования целого ряда навыков и приемов, позволяющих выявить все факторы, которые могут повлиять на решение клиента приобрести тот или иной продукт или услугу. Особое внимание уделяется вопросам (вопросы поиска фактов, вопросы отношения, вопросы «раскрывающие потенциальные возможности», двойные вопросы), которые позволяют менеджеру по продажам и аккаунт менеджеру не только выявить потребности, а, что наиболее важно, помочь клиенту сформировать их.

Отрабатываются навыки анализа всех обстоятельств, объективных и субъективных, включая сугубо личные предпочтения клиента. Типологизация мотивов клиента.

**- Модуль 4. Ценностно- ориентированное предложение. Как его сформировать и как работать с возражениями.**

На данном этапе процесса продаж Ваша задача - убедить клиента, что предлагаемое Вами решение, действительно, учитывает все его/ее интересы и может решить возникшие проблемы. Акцент переносится на ценностно ориентированный подход. 2 вида ценности. Отрабатывается навык использования в предлагаемом решении ранее вскрытых мотивов клиента.

Технология формулирования предложения SAB.

**- Модуль 5. Сопровождение сделки**

Что должен предпринять продавец - консультант после совершения сделки, чтобы развеять сомнения клиента и заложить основу для дальнейших продаж? Какие методы следует применять для дальнейшего укрепления деловых отношений с клиентом? В данном модуле предлагается система ПИЛАР для решения этих вопросов.

Использование методов укрепления деловых отношений менеджерами по продажам и аккаунт-менеджерам позволит настроить клиентов на долгосрочное партнерство и повторные продажи.

**РЕЗУЛЬТАТ**

Участники тренинга получают мощную технологию работы с клиентом, которая позволяет повысить объемы продаж на 30-40% (согласно проведенным исследованиям) и сильные стимулы для незамедлительных действий.

Компания получит замотивированную и саморазвивающуюся команду продавцов, менеджеров по продажам, аккаунт менеджеров.

**ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА**

2 дня (16 ч).