



Арбоника

Корпоративный тренинг «Конструктор продаж»

Составляющие успеха. Тренинги. Язык. Стажировки.



Арбоника

Коротко о компании

Наша специализация – корпоративное бизнес-обучение производственно-коммерческих, торговых компаний, что дает возможность 100%-но адаптировать обучающий продукт под потребность клиента.

10-летний опыт работы в крупном, среднем и малом бизнесе в службах персонала и тренинговом бизнесе.

Сотрудничество с тренерами России, входящими в первую десятку лучших тренеров, тренерами из Екатеринбурга и Перми.

Основные направления деятельности:

- Бизнес — тренинги: по продажам, менеджерским навыкам, командообразованию с целью увеличения прибыли предприятия.
- Курсы английского языка.
- Стажировки с целью обмена опытом на предприятиях России, Канады, Японии, Китая.



Арбоника

Корпоративный тренинг: Конструктор продаж

Кому полезен?

Компаниям, имеющим в штате 7 и более сотрудников, занимающихся продажами.

Для чего?

Для создания технологии продаж в компании и повышения качественных и количественных показателей продаж.

Из чего состоит?

Семь шагов (тренингов) и один шаг нулевой — диагностический.

Кто проводит?

Тренеры, имеющие опыт продаж. География тренеров: Москва, Екатеринбург, Пермь.

Как использовать?

«Конструктор продаж» составлен в форме «Лего». Можно по «инструкции» пройти все шаги по очереди, можно составлять индивидуальные конструкции.



Арбоника

Шаг номер ноль: Диагностика

Цель для участников:

- Выявить «точки роста» у участников, при этом дать им знания структуры продаж и понимание того, что нужно развивать.
- Вовлечь в процесс обучения и замотивировать на развитие.

Продолжительность:

1 день (9 академических часов). Может проводиться вариант «Экспресс–диагностика» ½ дня (5 академических часов).

Результат для заказчика:

- Концентрированный тренинг по продажам за 1 день.
- Отчет с рекомендациями об уровне знаний и навыков участников в области продаж.
- Отчет о работе тренера.





Арбоника

Шаг первый: Структура продаж

Цель для участников:

- Овладеть знаниями структуры продаж.
- Освоить навыки «ведения поэтапной продажи».

Результат для заказчика

- Повышение активных продаж.
- Эмоциональный подъем у участников и сплочение команды.

Программа

- Мировоззрение успешного продавца, как секрет успешных продаж.
- Установление отношений с клиентом.
- Диагностика потребностей клиента.
- Презентация продукта.
- Прояснение сомнений и возражений клиента.
- Заключение сделки и завершение продаж.
- Уникальная классификация клиентов.



Арбоника



Шаг второй: Стандарты продаж

Предтренинговая работа:

Участники выполняют домашнее задание (прописывают фразы всех этапов продаж, наиболее подходящие для типичных рабочих ситуаций) в течение 5 недель, на основе которого проводится следующий шаг «Стандарты продаж».

Цель для участников: овладеть стандартами продаж и алгоритмом поведения в зависимости от ситуации и типа клиента.

Результат для заказчика:

- Увеличение количества лояльных клиентов;
- Создание документа «Стандарты продаж».

Посттренинговая работа:

- Участники внедряют «Стандарты продаж» на практике. Ведут контроль удачей и промахов в течение 7 – 10 недель.



Арбоника

Шаг третий: Результативные продажи

Цель для участников:

- Отработать наиболее «уязвимые» моменты в продажах с целью повышения количества заключения сделок.
- Составить перечень до и пост- продажной составляющей.

Результат для заказчика:

- Повышение объема продаж.
- Повышение профессионализма участников.

Программа:

- Подготовка к продажам.
- Компетенции успешного продавца.
- Этапы продаж: контакт с клиентом, диагностика потребностей клиента, презентация продукта, прояснение сомнений и возражений клиента. Заключение сделки и завершающая стадия продажи.
- Создание приверженных клиентов.
- Конфликты и претензии.
- Взаимодействие с клиентом по телефону.



Арбоника



Шаг четвертый: Телефонные продажи

Цель для участников:

- Научиться структуре телефонных продаж.
- Научиться получать результат от 100% телефонных звонков.

Результат для заказчика:

- Уменьшение количества нерезультативных звонков.
- Повышение профессионализма участников.

Программа:

- Этапы продажи по телефону.
- Сбор и анализ необходимой информации.
- Подготовительный этап.
- Телефонный разговор: отработка всех этапов.
- «Холодные» звонки.
- Голос как основной инструмент телефонных продаж.
- Анализ проведённого разговора.



Арбоника

Шаг пятый: Командные продажи



Цель для участников:

- Согласовать внутренние установки с целями компании.
- Отработать навыки эффективной коммуникации в межличностном и межфункциональном взаимодействии сотрудников.
- Усилить ощущение принадлежности к компании, мотивировать каждого участника на внесение максимального вклада в реализацию целей компании.
- Сформировать осознание принципов эффективного командного взаимодействия.

Результат для заказчика:

- Создание нового отношения к работе.
- Зарядить и повысить мотивацию на достижение результата.



Арбоника

Шаг шестой: Управление конфликтом и стрессом

Цель для участников:

- Отработать стратегии поведения в конфликтной ситуации.
- Овладеть методами снятия стресса.

Результат для заказчика:

- Уменьшение количества неудовлетворенных клиентов.
- Повышение профессионализма участников.

Программа:

- Стратегии поведения в конфликтных ситуациях с клиентом.
- Переговоры как инструмент управления конфликтными ситуациями.
- Диагностика собственного уровня стресса.
- Создание программы самопомощи и профилактики стресса для применения на рабочем месте.



Арбоника

Шаг седьмой: VIP-продажи

Цель для участников:

- Овладеть навыками продаж крупным клиентам.
- Освоить технологию продаж ключевым клиентам.

Результат для заказчика:

- Повышение объема продаж.
- Повышение профессионализма участников.

Программа:

- Классификация клиентов. Характеристики ключевых клиентов.
- Этапы работы с ключевыми клиентами.
- Сбор информации. Досье клиента.
- Типы переговоров с крупными клиентами.
- Секреты успешного коммерческого предложения.
- Особенности этапов продаж и завершения сделки.





Арбоника

Спасибо за внимание!

ООО «Арбоника»
614068, Пермь, Крисанова, 29
тел/факс /342/ 244 73 22,
тел. 8 901 265 82 83
e-mail: arbo@arbonika.com

Составляющие успеха. [Тренинги](#). [Язык](#). [Стажировки](#).