

# Консалтинговые продажи: как продавать комплексные проекты

Академия бизнеса Б1

Тренинг | 2 дня | 16 академ. часов | 12 CPD-единиц

## Программа тренинга

### 1 день

#### Факторы успеха продажи

- ▶ Продажи как развитие отношений: как стать клиенту стратегическим партнёром
- ▶ ABC-анализ клиента. Приоритетные группы клиентов и стратегии работы
- ▶ Психологическая настройка: роль партнёра, уверенность
- ▶ Самоанализ: отношения с клиентами, поиск баланса и цели по развитию отношений

#### Технология продажи

- ▶ 4 стадии ведения клиента: от первого контакта до поддержания отношений
- ▶ Задание по кейсу: стратегия выхода на клиента
- ▶ 5 этапов переговоров о продаже. Как системно достигать успеха

#### Подготовка к переговорам, контакт и выяснение

- ▶ Что выяснять о клиенте
- ▶ Установление контакта: доверие, позиционирование себя и компании
- ▶ Принцип NSR: 3 области выяснения информации
- ▶ Работа с профессиональными и персональными потребностями
- ▶ Практика выяснения

### 2 день

#### Убеждение в переговорах

- ▶ Как представить клиенту ценность сотрудничества
- ▶ Аргументация на языке пользы. Модель «ЗП», примеры убедительных. Как связать аргументы с потребностями клиента
- ▶ Задание с видеозаписью: подготовка аргументации и убеждение клиента в переговорах

#### Давление и манипуляции в переговорах

- ▶ Переговоры со сложным клиентом, видеоанализ
- ▶ Психологические позиции в переговорах: РВД-анализ по Э. Берну
- ▶ Как сохранить уверенность и возвращать переговоры к конструктиву

#### Работа с возражениями при продаже

- ▶ Типичные возражения клиентов: «дорого» и т.п.
- ▶ Причины возражений и алгоритм работы с ними
- ▶ Задание по кейсу: подготовка ответов на возражения
- ▶ Согласование условий в переговорах (объем, сроки)
- ▶ Подведение итогов. Техники завершения переговоров

## Цели обучения

Тренинг «Консалтинговые продажи» позволит:

- ▶ Разработать стратегию выхода на клиента
- ▶ Определить тактику подготовки и проведения переговоров о продаже
- ▶ Отработать на практике техники продаж во время взаимодействия с клиентом
- ▶ Детально и глубоко выявлять функциональные и персональные потребности клиентов
- ▶ Понятно и убедительно позиционировать своё ценностное предложение
- ▶ Преодолеть психологические барьеры и уверенно работать с клиентами высокого уровня
- ▶ Проработать алгоритм поддержания отношений с клиентом во время и после проекта



## Что вы получите в результате обучения

- ▶ Системное понимание того, как достигать результата в переговорах
- ▶ Инструменты консалтинговых продаж: квалификации клиентов, 5 стадий технологии переговоров и инструменты убеждения
- ▶ Техники ведения переговоров: чек-лист подготовки, 3 области выяснения информации, модель аргументации предложения
- ▶ Возможность опробовать эти инструменты в безопасной обстановке и получить обратную связь
- ▶ Практики консалтинговых продаж, которые используются в компании Б1
- ▶ Понимание причин возникновения сложностей в переговорах о продаже и способы выхода из них
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации от тренера-эксперта
- ▶ Сертификат Академии бизнеса Б1

## Как проходит обучение

Курс «Консалтинговые продажи»:

- ▶ Проходит с фокусом на практическое применение полученных знаний
- ▶ Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, ролевые игры
- ▶ Дает возможность увидеть себя со стороны во время проведения переговоров (видеозапись) и получить обратную связь
- ▶ Позволяет задать вопросы тренеру и обсудить их индивидуально

## Тренеры

Тренинг проводят бизнес-тренеры Академии – Корпоративного Университета Б1. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также сертификациями MBTI, DISC и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: [academy@b1.ru](mailto:academy@b1.ru)

## Для кого этот тренинг

- ▶ Сотрудники, планирующие стать менеджерами
- ▶ Специалисты, руководители, владельцы бизнеса
- ▶ Менеджеры, которые работают с людьми, часто ведут переговоры
- ▶ Руководители с небольшим опытом

## Форматы участия

### Открытый формат

Обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса Б1 с 9.30 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