



## **БОЛЬШИЕ ПРОДАЖИ.**

### ***Целевая аудитория программы.***

Сотрудники осуществляющие крупные и/или B2B продажи.

### ***Симптомы:***

- Новая команда продавцов в компании осуществляющая продажи дорогостоящих товаров или услуг, а также B2B продажи.
- Неудовлетворенность классическими тренингами по продажам, которые более применимы для рынка FMCG.
- Нехватка знаний и навыков, необходимых для качественного и эффективного осуществления больших продаж.

### ***Цели тренинга:***

- Дать участникам необходимые знания и навыки для осуществления больших продаж.
- Дать участникам понимание разницы между небольшими и большими продажами.
- Отработать на тренинге навыки продаж по методу SPIN.

### ***Содержание программы:***

- Что такое большая продажа? Отличия от небольшой продажи.
- Структура процесса большой продажи. Этапы продажи и их значение.
- Подготовка к продаже. Постановка целей и планирование в продажах.
- Установление контакта с клиентом. Значение отношений между продавцом и клиентом в больших продажах.
- Эффективное выяснение потребностей клиента. Метод исследования потребностей по методу SPIN.
- Успешное проведение презентации. Основы публичных выступлений.
- Работа с возражениями и жалобами в больших продажах. Опыт успешных продавцов.
- Обсуждение цены. Результативное завершение продажи.
- Сопровождение клиента после совершения продажи. Важность и методы сопровождения клиента.

### ***Процесс тренинга***

Тренинг проходит в активной и интерактивной форме. Состоит из диалога с тренером, групповых обсуждений, демонстраций техник продажи и ролевых игр. Доля практических занятий – 60%. Особый акцент в процессе тренинга ставится на специфике больших и B2B продаж.