

ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛОВ B2B ПРОДАЖ



Общее описание

Для кого предназначена:

Сотрудники сбытовых подразделений, занимающиеся активными продажами: поиск клиентов, наработка или расширение клиентской базы, холодные звонки, развитие отношений, увеличение объемов продаж уже существующим клиентам.

Решаемые задачи:

- Повышение эффективности взаимодействия с клиентом во всех форматах (исходящий звонок; обработка поступающего обращения; очные деловые встречи; все виды переговоров);
- Повышение мотивированности и личной результативности специалистов; передача им технологий и алгоритмов работы, позволяющих существенно улучшить имеющиеся плановые показатели (количество новых клиентов; средняя стоимость сделки; качество клиентской базы; уровень выполнения плана продаж и проч.)
- Систематизация ранее усвоенных и освоение новых подходов к продажам

Особенности программы:

Эксклюзивность: индивидуальное построение программ в соответствии с особенностями бизнеса заказчика и со спецификой имеющихся задач

Комплексность: комплексная работа тренера по схеме «диагностика – тренинг – аудит – консалтинг»

Практичность: «обучение на основе опыта», «обучение на рабочем месте», индивидуальные супервизии, «разбор полетов».

Измеряемость: сочетание тренинга с assessment (оценкой персонала) и изменением персональных результатов работы каждого сотрудника

Результативность программы:

Оценивается в соответствии с установленными критериями (анкетирование, мониторинг изменений в динамике продаж, мотивация сотрудников и проч. - исходя из задач Заказчика).

Обеспечивается посттренинговое сопровождение компании, включая дистантное (почта, скайп) консультирование обученных сотрудников и разбор сложных ситуаций.

Возможность видеобратной связи позволяет использовать сделанные записи для дальнейшего обучения новых сотрудников, проведения поддерживающих обучающих мероприятий.

Формы проведения:

1. Тематические модули в удобное для группы время (полный день 1 раз в неделю или/и 2-3 часовые занятия в начале/конце рабочего дня)
2. Промежуточное и итоговое тестирование, позволяющее лучше закрепить изученный материал и управлять индивидуальным процессом обучения каждого сотрудника.

Стоимость:

Определяется индивидуально, исходя из фиксированной стоимости 1 тренингового дня (НДС не уплачивается); 1 тренинговый день (6 часов, без учета кофе-брейков и перерыва на обед).

Стоимость подготовительного и завершающего этапов (интервью, тестирование, разработка и утверждение проекта программы, подготовка отчета и рекомендаций) - включена в указанную цену.

Пример готовой программы рабочего проекта

Модуль	Название	Основные темы	По окончании тренинга участники смогут
Первый	Эффективный телемаркетинг	Эффективный телемаркетинг Контакт с клиентом – главный ресурс будущей сделки. Как повысить эффективность каждого контакта. Использование информации в продаже: изучение рынка, поиск новых клиентов, создание и использование клиентской базы. Особенности взаимодействия с клиентом по телефону (инструменты телемаркетинга, техника холодных звонков). Универсальный алгоритм обработки входящего обращения (скрипт разговора с потенциальным клиентом).	Профессионально вести разговор с потенциальным клиентом в формате телефонного разговора. Увеличивать количество назначенных встреч/отправленных коммерческих предложений по итогам входящего звонка. Улучшить качество приема входящих запросов. Повысить общую результативность телефонных контактов.
Второй	Управление контактом в продаже	Основы управления контактом. Управление восприятием. «Воздействие и оказание влияния» - главная компетенция профессионального продавца. Управление эмоциями. Управление процессом принятия решений. Инструменты управления собственной результативностью.	Выстраивать долгосрочные эффективные отношения с существующими и потенциальными клиентами на всех уровнях компании- клиента. Увеличивать результативность очных встреч. Создавать надежную основу для дополнительных продаж.
Третий	Стратегии комплексных продаж	Особенности комплексных продаж с участием нескольких лиц, принимающих решение. Типы «закупщиков», методы их выявления и способы лучшего взаимодействия. Разбор практических кейсов. Разбор случаев и анализ опыта участников программы. Ролевые игры.	Эффективно взаимодействовать в общении с любыми клиентами, вне зависимости от уровня статуса и личных особенностей. Целенаправленно управлять контактом для достижения целей продажи и соблюдения интересов Компании.
Четвертый	«Разбор полетов»	Полезные вопросы. Как научиться самостоятельно анализировать свою работу. Как эффективно планировать предстоящие контакты с клиентами с учетом имеющейся информации. Как влиять на важнейшие показатели результатов.	Самостоятельно анализировать свои показатели. Грамотно использовать рабочий день, планировать предстоящие контакты с клиентами с учетом имеющихся приоритетов. Целенаправленно влиять на результаты своей работы. Повышать личную эффективность.

Дополнительная информация:

www.slggp.com
www.praktiks.com