





Курс	Менеджер по продажам – версия PRO
Формат	Аудитория учебного центра (возможен корпоративный формат)
Продолжительность 1 занятие = 2 ак час (1 ак час = 45 мин)	– в группе 24 ак . часа (2 недели)
Расписание занятий	3 дня в неделю / 4 ак часа
Преподаватели курса	<i>Преподаватели учебного центра</i>
Дополнительные материалы	Рабочий тетрадь , тестовые Задание

Наше предложение включает в себя:

 **Интенсив -практикум «Менеджер по продажам – версия PRO»**

 **24 ак часа обучения в группе 6-8 человек в аудиторном формате (офис в центре Днепра)**

 **Подготовка к собеседованию с работодателем**

 **Помощь в прохождении адаптации в течение 1 месяца**



Что наш курс гарантирует и чему мы научим:

- Продавать дорого и « читать » клиентов
- Представить себя , продукт / компании
- Быть аргументированными , последовательными и уверенными
- Анализировать и устанавливать приоритеты и работать со отчетами
- Работать в программах 1С : Предприятие и CRM
- Совершать звонки любой температуры

Для работодателей возможны изменения программы по результатам тестирования отдела продаж . Подбор специалистов из числа учащихся курса.

ПРОГРАММА КУРСА:

Модуль	Тема	Содержание	Продолжительность
МОДУЛЬ №1	Базовые понятие	Эмоциональный интеллект в продаже. Компетенции менеджера по продажам. Настроение и самооценка. Продажа-технология или искусство. Большой цикл продаж (продажи B2B или B2C – в чем отличие и алгоритм сделки). Практикум: личный SWOT-анализ.	2 ак часа
	Ключевые навыки	Активное слушание. Техники доказательства потребностей. Умение задавать вопросы . Осознанные и неосознанные потребности.	2 ак часа

		<p>Формирование у клиента максимальной энергии для принятия решения о покупке. Разработка сценариев переговоров при продаже. Практикум: 3 собственных сценария диалога с клиентом – учимся работать без скрипта.</p>	
		<p>Продажа начинается с отрицания. Психологическая природа сопротивления. Основные техники и методы ответа на отрицание. Практикум: Разбираем основные возражения по практике участников.</p>	2 ак часа
МОДУЛЬ №2	Коммуникация с Клиентом	<p>Планирование и структура переговоров Подготовка к переговорам. Способ ведения переговоров. Место проведения переговоров. Подготовка расписания встречи. Обсуждение условий сделки. Стратегия и стратегия переговоров. Завершение переговоров. Практический кейс.</p>	2 ак часа
		<p>Как убедить клиента . Аргументация и её базы. Интересы и перспективы. Выгодная цена и сервис. Внутренняя структура аргументации Подготовка, выбор и подъем аргументов. Практический кейс.</p>	2 ак часа
		<p>Завершение продаж Способы завершения сделки. технике отношение вопросов . Активная идентификация . Техника перерыв . Техника резюме. Послепродажное сотрудничество . Практический кейс.</p>	2 ак часа
		<p>Эффективный телефонный контакт. Манера речи и поведения со собеседником . Планирование и цели телефонной разговоры . Регулярные звонки " Холодные звонки . Подготовка эффективного сценария разговоры. Техники телефонной беседы. Практический кейс .</p>	2 ак часа
МОДУЛЬ №3	1 С:предприятие	<p>Общие сведения о возможностях программы и конфигурации . Знакомство с объектами конфигурации и методы работы с ними. Регистрация хозяйственной деятельности .</p>	2 ак часа
	CRM	<p>Учет всех потенциальных клиентов и преимуществ ваших постоянных клиентов . Отслеживание заказов , коммерческих предложений , оплат (соглашения в CRM и воронка продаж. Удобные инструменты для коммуникаций с клиентами. Автоматизация работы менеджеров (Бизнес-процессы). Контроль (Задачи и отчеты) и планирование (Календари).</p>	2 ак часа

МОДУЛЬ №4	Презентация Рынок Продукт	Удачная презентация. Подготовка к презентации. Содержание и форма презентации. Структура и временные рамки презентации. Аудитория. Искусство - публичного выступления. Использование технических средств на презентации . Практический кейс.	2 ак часа
		Что продаем – знание продукта/ услуги, рынка и конкурентов. Какая информация о товаре необходима и достаточна покупателю для согласия на покупку. Как на практике говорить с покупателем языке выгод? Практикум: личный и 6 эффективных коммуникативных навыков .	2 ак часа
МОДУЛЬ №5	Преимущества SMM	Как продавать через социальные сети – 8 шагов. Возможности каждой сети Взаимодействие с аудиторией. Практикум: Список возражений, что чаще всего встречаются, и модули их преодоление.	2 ак часа