




Курс	Менеджер з продажу – версія PRO
Формат	Аудиторія навчального центру (можливий корпоративний формат)
Тривалість 1 заняття = 2 ак год (1 ак год = 45 хв)	– у групі 24 ак. годин (2 тижні)
Розклад занять	3 дні на тиждень / 4 ак години
Викладачі курсу	<i>Викладачі навчального центру</i>
Додаткові матеріали	Робочий тетрадь , тестові завдання

Наша пропозиція включає в себе:

 **Інтенсив -практикум «Менеджер з продажу - версія PRO»**

 **24 ак години навчання у групі 6-8 осіб в аудиторному форматі (офіс у центрі Дніпра)**

 **Підготовка до співбесіди з роботодавцем**

 **Допомога в проходженні адаптації протягом 1 місяця**



Чому наш курс гарантує результат та чому ми навчимо :

- Продавати дорого та «читати» клієнтів
- Презентувати себе, продукт / компанію
- Бути аргументованими , послідовними та впевненими
- Аналізувати, встановлювати пріоритети та працювати зі звітами
- Працювати в програмах 1С : Підприємство та CRM
- Робити дзвінки будь-якої температури

Для роботодавців можливі зміни програми за результатами тестування відділу продажу. Підбір фахівців із числа учнів курсу.

ПРОГРАМА КУРСУ:

Модуль	Тема	Зміст	Тривалість
Модуль №1	Базові поняття	Емоційний інтелект у продаж. Компетенції менеджера з продажу. Настрій та самооцінка. Продаж: технологія або мистецтво. Великий цикл продажів (продаж B2B або B2C – у чому відмінність та алгоритм угоди). Практикум: особистий SWOT-аналіз.	2 ак години
	Ключові навички	Активне слухання. Техніки підтвердження потреб. Вміння ставити запитання . Усвідомлені та неусвідомлені потреби. Формування у клієнта максимальної енергії для прийняття рішення щодо купівлі.	2 ак години

		Розробка сценаріїв переговорів під час продажу. Практикум: 3 власні сценарії діалогу з клієнтом – вчимося працювати без скрипту.	
		Продаж починається з заперечення. Психологічна природа опору. Основні техніки та методи відповіді на заперечення. Практикум: Розбираємо основні заперечення з практики учасників.	2 ак години
МОДУЛЬ №2	Комунікація з Клієнтом	Планування та структура переговорів. Підготовка до переговорів. Спосіб ведення переговорів. Місце проведення переговорів. Підготовка розкладу зустрічі. Обговорення умов угоди. Стратегія та тактика переговорів. Завершення переговорів. Практичний кейс.	2 ак години
		Як переконати клієнта . Аргументація та її основи. Цікавості та перспектива. Вигідна ціна та сервіс. Внутрішня структура аргументації Підготовка, вибір та піднесення аргументів. Практичний кейс.	2 ак години
		Завершення продаж _ завершення угоди. Техніки ставлення питань . Активна ідентифікація . Техніка перерв . Техніка резюме. Післяпродажне співробітництво . Практичний кейс.	2 ак години
		Ефективний телефонний контакт. Манера мови та поведінки зі співрозмовником. Планування та цілі телефонної розмови. Регулярні дзвінки " Холодні дзвінки. Підготовка ефективного сценарію розмови. Техніки телефонної розмови. Практичний кейс.	2 ак години
МОДУЛЬ №3	1 С:підприємство	Загальні відомості про можливості програми та конфігурації. Знайомство з об'єктами конфігурації та методи роботи з ними. Реєстрація господарської діяльності.	2 ак години
	CRM	Облік всіх потенційних клієнтів та переваг ваших постійних клієнтів . Відстеження замовлень , комерційних пропозицій , оплат (угоди у CRM та воронка продажів) . Зручні інструменти для комунікацій із клієнтами. Автоматизація роботи менеджерів (Бізнес-процеси) . Контроль (Завдання та звіти та планування (Календарі).	2 ак години

МОДУЛЬ №4	Презентація Ринок Продукт	<p>Вдало презентація. Підготовка до презентації. Зміст та форма презентації. Структура та тимчасові рамки презентації. Аудиторія. Мистецтво _ публічного виступу. Використання технічних засобів на презентації.</p> <p>Практичний кейс.</p>	2 ак години
		<p>Що продаємо – знання продукту/ послуги , ринку та конкурентів. Яка інформація про товар потрібна та достатня покупцеві для згоди на купівлю. Як на практиці говорити з покупцем мовою переваг?</p> <p>Практикум: особистий і 6 ефективних комунікативних навичок .</p>	2 ак години
МОДУЛЬ №5	Переваги SMM	<p>Як продавати через соціальну мережу - 8 кроків. Можливості кожної мережі. Взаємодія з аудиторією.</p> <p>Практикум: Перелік , що _ найчастіше зустрічаються , і модулі їх подолання.</p>	2 ак години