



Коммерческое предложение на проведение семинара по продажам «Как заходить и продавать большим компаниям ТОП100 крупным бизнес клиентам России»

Аннотация

Семинар по продажам направлен на формирование у менеджеров и маркетологов компании умений и навыков входить в крупные компании из ТОП100 бизнесов России и налаживать первый конструктивный контакт - первый и зачастую самый трудный шаг в проектной продаже ТОП100 заказчиком.

В основе семинара по продажам «Как заходить и продавать большим компаниям ТОП100 крупным бизнес клиентам России» лежит авторская методика, технологии и приемы продаж, прошедшие проверку в реальной каждодневной работе с ТОП100 заказчиками России, реализовано проектов на сумму более 180 миллионов долларов в личных продажах тренера.

Аудитория

Семинар рассчитан на сотрудников, которые занимаются проектными продажами в b2b сегменте с крупным бизнесом и продают дорогостоящие оборудование и услуги.

Департамент продаж: менеджеры по продажам - повысить эффективность своих успешных техник в заходе в новый крупный экаунт и налаживании первого контакта с профильным ЛПР в компании из списка ТОП100 бизнеса России.

Департамент маркетинга: маркетологам, телемаркетологам - увеличить количество теплых лидов для департамента продаж от корпоративных заказчиков уровня ТОП100 России.

Цель и задачи

Цель семинара дать департаменту и отделу продаж эффективную технологию заходить в крупные компании и завязать первый конструктивный диалог по вашей теме. Результат первого конкретного диалога - согласованный с заказчиком следующий шаг, продвигающий менеджера к продаже.

В рамках 2-х часового семинара менеджеры получают технологию результативного входа в большую компанию, легкого поиска там нужного ЛПР-а для последующей продажи. Последовательность обязательных и



БОНАКАДЕМ

бизнес консультации, коучинг, обучение

достаточных шагов, решающих задачу войти в новую большую компанию и начать конструктивный диалог с профильным для вас ЛПР-ом.

Планируемые результаты

По итогам 2-х часового семинара менеджеры получают:

1. Эксклюзивную методику инициализации работы с новыми для компании крупными клиентами
2. Простой и работающий алгоритм входа в большую компанию из ТОП100 и на нужного ЛПР-а
3. Рабочие материалы, подготовленные специально под профиль вашей компании и ваши товары/услуги

Формат проведения

2-х часовой семинар по продажам, место проведения – офис заказчика.

Стоимость семинара по продажам

Цена: 120 000 руб. за всю группу (не более 20 человек), оплата по безналу.

Заказать семинар по продажам

тел. +7(985) 261-92-55 почта wintobe@mail.ru сайт wintobe.ru

**Семинар по продажам
это быстрое решение в повышении продаж!**

[Ссылка на семинар по продажам](#)

[«Как заходить и продавать большим компаниям ТОП100 крупным бизнес клиентам России»](#)



Семинар по продажам

Тренер Станислав Александрович

телефон: +7(985) 261-92-55

e-mail: wintobe@mail.ru

сайт: <http://wintobe.ru>



Опыт работы:

Опыт работы в продажах с 1995 года

(b2b, b2c: ИТ - оборудование, софт и услуги, FMCG - Food, non Food, Digital)

Опыт управленческой деятельности с 2005 года

Опыт проведения коуч-сессий с 2005 года

Опыт консалтинга в продажах с 2009 года

Опыт работы тренером по продажам с 2009 года

Опыт проведения коуч сессий с 2009 года

Руководитель команды коучей и тренеров консалтинговых проектов:

1. Повышение конверсии продаж до и после входящих теплых звонков по рекламе (проектный консалтинг)
2. Как увеличить продажи в компании (проектный консалтинг)
3. Консалтинговый проект по AGILE трансформации компании (проектный консалтинг)
4. Экспресс - аудит отдела продаж для увеличения продаж

Коуч:

1. Оценка менеджеров тестирование
2. Коучинг менеджеров по продажам
3. Гибкие Agile подходы Scrum, Kanban

Автор и ведущий тренингов, семинаров, мастер-классов по продажам:

1. Как заходить в крупные компании ТОП100 России - семинар по продажам (2 часа)
2. Мастер - класс по продажам Конкуренты или Мы: кто кого?! (2-х часовой)
3. Корпоративный тренинг по эффективным продажам
4. Выявление потребностей клиента тренинг (2-х часовой)
5. Тренинг эффективные ответы на возражения (2-х часовой)
6. Тренинг презентации товара и услуг на языке Выгод и пользы (2-х часовой)
7. Продающие байки и истории в продажах (2-х часовой тренинг)
8. Называние цены, ценовые переговоры и ценовой торг (2-х часовой)
9. Техники и навыки заключения сделки в продажах (2-х часовой тренинг)
10. Дебиторская задолженность: управление дз и пдз

Автор материалов для отделов продаж:

1. Руководство по продажам продукта (Product Sales Guide) книга продаж продукта
2. Корпоративная книга продаж Sales Guide компании
3. Сценарий продаж при личной встрече
4. Скрипты холодных исходящих звонков
5. Скрипты теплых входящих звонков по рекламе



БОНАКАДЕМ

бизнес консультации, коучинг, обучение

Профессиональный опыт:

2009 – по настоящее время Руководитель консалтинговой компании, тренер, коуч в -
Тренинги по продажам Москва

2005 – 2009 Директор по развитию бизнеса, Микротест - ТОП10 системный интегратор, ИТ

2003 – 2005 Менеджер по продажам, Микротест

2002 – 2003 Менеджер по продажам, Точная механика - системный интегратор, ИТ

Образование:

Высшее образование

1994 — МАТИ им. Циолковского, инженер-технолог

Повышение квалификации/курсы

2011 Ораторский чемпионат, Университет риторики и ораторского мастерства

2008 Тренинг тренеров коучинг, Ф.Пьюселик

2007 Управление проектами, Тренинг по продажам, Микротест

2006 Ораторское мастерство, Университет риторики и ораторского мастерства

2005 Тренинг по продажам, Микротест

2005 Тренинг по продажам Selling Skills, Xerox Ltd.

2003 Курсы английского языка при Дип. Академии

1999 Интернет-маркетинг, МГТУ им. Баумана

2004 Сертификация Glenayre Sales of Glenayre equipment, Glenayre

2003 Сертификация Ericsson Sales, Pre-sales, Ericsson

2001 Тренинг по продажам Стратегия и тактика ведения переговоров, Neidermans FK

Опыт проведения тренингов и коуч-сессий по отраслям:

строительство, банковский сектор, сельское хозяйство, коммерческий транспорт, тяжелая промышленность, ИТ, химическая промышленность, производство, FMCG Food, non Food

Клиенты: Фосагро, Таиф-НК, РЖД, Роснефть, Лукойл, Газпром-Нефть, ММК, УралСиб, ...

А так же бизнес консультации темы:

Технологии поиска клиентов, Каналы привлечения для вашей отрасли, Увеличение объемов продаж, повышение конверсии при звонках и личных встречах, Оптимизация рекламных бюджетов, Доп. продажи, Технологии сопровождения клиентов, Способы оптимизации цикла продаж, Разработка бизнес – стратегия, Гибкие подходы Agile

Заказать семинар по продажам

тел. +7(985) 261-92-55 почта wintobe@mail.ru сайт wintobe.ru

**Семинар по продажам
это быстрое решение в повышении продаж!**

[Ссылка на семинар по продажам](#)

[«Как заходить и продавать большим компаниям ТОП100 крупным бизнес клиентам России»](#)

Телефон для связи: 8 (985)261-92-55 wintobe@mail.ru <http://wintobe.ru>