



Коммерческое предложение

на обучение менеджеров по продажам высокоэффективным техникам и приемам для успешных продаж на коммерческих переговорах с клиентами

Корпоративный тренинг продаж «Навыки продаж на переговорах»

Аннотация

Тренинг направлен на формирование у менеджеров умений и навыков эффективных продаж, выработку новой эффективной модели поведения на коммерческих переговорах, а также выявление и устранение ошибок, мешающих в продажах.

В основе тренинга лежит авторская методика, технологии и приемы продаж, прошедшие проверку в сотнях сделок общей суммой более 180 миллионов долларов.

Аудитория

Тренинг рассчитан на менеджеров по продажам и сотрудников компании, которые участвуют в коммерческих переговорах с клиентами.

- ✓ опытные менеджеры по продажам:
 - повысить эффективность своих успешных техник и приемов продаж,
 - выявить и устранить ошибки, мешающие в продажах,
 - освоить новые приемы и техники эффективных продаж на переговорах,
- ✓ начинающие менеджеры по продажам:
 - освоить готовую эффективную технологию продаж с пошаговым алгоритмом «что и как», взять на вооружение навыки и приемы профессионального продавца,
- ✓ консультанты, руководители проектов, presales-инженеры и другие сотрудники, участвующие в коммерческих переговорах с клиентом:
 - повысить свой уровень клиенто-ориентированности, взять из арсенала тренинга навыки профессионального продавца и использовать их, активно способствуя успеху компании в коммерческих переговорах с клиентом

Цель и задачи

Цель тренинга: сформировать у участников эффективную модель поведения в продажах на переговорах и перевести ее на подсознательный уровень, для того, чтобы менеджер применял техники продаж уже автоматически, не думая и больше не беспокоясь об этом.

Участники тренинга овладеют и улучшат следующие профессиональные навыки:

- Установление и поддержание позитивного контакта с клиентом



- Выявление потребностей и проблем клиента, за решение которых он готов платить деньги
- Эффективная презентация продуктов и услуг компании
- Убеждение и эффективная аргументация
- Работа с возражениями
- Ценовой торг
- Приемы успешного завершения сделок
- Навыки управления всем переговорным процессом
- Холодные звонки

Планируемые результаты

Участники тренинга освоят навыки профессиональной работы на любом уровне клиента от технического специалиста и инженера до генерального директора компании-клиента. Будут выявлены и исключены ошибки, мешающие в продажах. На смену старым разрозненным приемам продаж и ошибкам придет новая эффективная системная модель работы с клиентом.

Этот результат достигается за счет «раскадровки» на тренинге всего процесса продаж и самой деловой встречи на отдельные элементарные кадры с последующей записью на них определенного простейшего для освоения микро-навыка продавца. Система из этих микро-навыков с пошаговыми алгоритмами действий прочно закрепляет у участника тренинга новую модель поведения продавца на переговорах.

Для перевода освоенных навыков продаж на подсознательный уровень, после прохождения очной части тренинга предусмотрен 2-й модуль 21 день дистанционной самостоятельной работы и 3-й модуль экзамен по сценарию продаж.

Формат проведения тренинга

По формату это максимально практичный тренинг:

- 80% времени – практика: участники отрабатывают навыки в упражнениях в парах, тройках, малых группах и индивидуально.
- 20% времени – теория: необходимая информация, демонстрация навыков, обсуждение результатов, ответы на вопросы.

Продолжительность тренинга

- 1-й модуль – Очная часть тренинга: 12 часов (четыре дня по 3 часа с 19:00 до 22:00 или с 10:00 до 13:00 с 1 кофе-брейком 15 минут)
- 2-й модуль – Дистанционная часть тренинга: 21 день после окончания очной части
- 3-й модуль – Экзамен по сценарию продаж (очно - 1 дополнительный день или дистанционно)



Стоимость корпоративного тренинга

Пакеты:	Эконом	Стандарт	Комфорт	Комфорт +
Тренинг включает в себя:				
Очный модуль тренинга 4 дня по 3 часа (всего 12 часов)	✓	✓	✓	✓
Дистанционный модуль тренинга 21 день поддержки и 10 заданий	✓	✓	✓	✓
Индивидуальные коуч-сессии с каждым участником тренинга (4 сессий по 45 мин. Всего до 48 коуч-сессий)				✓
Экзамен по сценарию продаж - дистанционный	✓	✓		
Экзамен по сценарию продаж - очный (1 дополнительный день)			✓	✓
Участники	до 12 чел.	до 12 чел.	до 12 чел.	до 12 чел.
Тренинг адаптирован под запрос клиента		✓	✓	✓
Тренинг проводится на территории клиента	✓	✓	✓	✓
Цена корпоративного тренинга, руб.:	150 000	200 000	250 000	450 000 390 000

Заказать корпоративный тренинг по продажам

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

Корпоративный тренинг по продажам
это профессиональное решение в повышении продаж!

[Ссылка
на корпоративный тренинг продаж
«Навыки продаж на переговорах»](#)



Корпоративный тренинг продаж 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 корпоративный тренинг по продажам

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

**Корпоративный тренинг по продажам
это профессиональное решение в повышении продаж!**

**[Ссылка](#)
[на корпоративный тренинг продаж](#)
[«Навыки продаж на переговорах»](#)**

Телефон для связи: 8 (985)261-92-55

wintobe@mail.ru

<http://wintobe.ru>