

ОСНОВЫ ПРОДАЖ

- ВИДЫ ПРОДАЖ
- ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЮТСЯ ПРОДАЖИ
- ФУНКЦИИ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ
- БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПРОДАЖ
- ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ

Дополнительные материалы к уроку: шаблон книги продукта; книги продаж; лист развития навыков и компетенций менеджеров по продажам; карта рабочего дня; фильмы , рекомендуемые к просмотру.



ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

- КРИ МЕНЕДЖЕРА
- ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ
- ПРИНЦИП 10000 ЧАСОВ
- РАБОТА И ПЕРЕРЫВЫ
- ЦЕЛИ ПО СМАРТ
- ПОСТАНОВКА ЛИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ
- ТЕХНИКИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ И АУТОТРЕНИГА
- ТЕХНИКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА
- САМОМОТИВАЦИЯ

Дополнительные материалы к уроку: шаблон активности; шаблон Цель + декомпозиция; шаблон план работ по увеличению продаж; Анализ причин падения продаж; шаблон навыков, необходимых, чтобы зарабатывать 1 млн. рублей; шаблон плановых показателей в ОП; шаблон активности.

КАК ПРОДАВАТЬ С 1-ГО ДНЯ

- СЕКРЕТЫ БЫСТРЫХ ПРОДАЖ
- ВЫСТРАИВАЕМ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С РАБОТОДАТЕЛЕМ
- ПОЧЕМУ ДОЛЖНЫ КУПИТЬ У МЕНЯ, А НЕ У КОНКУРЕНТА
- ВОРОНКА ПРОДАЖ



Дополнительные материалы к уроку: профиль менеджера по продажам; пример воронки продаж.

ЭТАПЫ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

- УСТАНОВЛИВАЕМ КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ
- ПРЕОДОЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ
- СОСТАВЛЕНИЕ ПОРТРЕТА ЦА
- АВС ХУЗ АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ
- ПОИСК КЛИЕНТОВ
- ПРИНЦИП МЕЛКОГО ВХОДА
- ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ
- КВАЛИФИКАЦИЯ КЛИЕНТА

Дополнительные материалы к уроку: шаблон вопросы по воронке; банк возражений; шаблон возражение по этапам; вопросы для квалификации клиента, шаблон ABCXYZ-анализ.



ТЕХНИКИ ПРОДАЖ

- КНИГА ПРОДУКТА
- ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА
- ТЕХНИКА СПИН
- ТЕХНИКА ХПВ
- ТЕХНИКА SMALL TALK
- ТЕХНИКА КОМПЛИМЕНТОВ
- ТЕХНИКИ ОБХОДА СЕКРЕТАРЯ
- ТЕХНИКА РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ
- ПРОДАЖИ В МЕССЕНДЖЕРАХ И СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Дополнительные материалы к уроку: шаблон офферов повышения ценностей; манипуляции клиентов; виды страхов клиентов; анализ клиента; шаблон вопросы Spin; шаблон воронки вопросов Spin; шаблон мотивы и потребности по Spin; сократовские вопросы, техника small talk; техника крюк ясности.

ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИИ

- ПРАВИЛА СОСТАВЛЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ
- СОСТАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ КАРТЫ
- ТЕХНИКА ХПВ
- ПРАВИЛЬНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
- ОСНОВЫ E-MAIL МАРКЕТИНГА

Дополнительные материалы к уроку: 4 заголовка по 4 U; конкурентная карта; манипуляции в маркетинге, клиентов по цветам; чек-лист по презентации; чек-лист по e-mail.



ВОЗРАЖЕНИЯ И ТЕХНИКИ РАБОТЫ С НИМИ

- ВИДЫ ВОЗРАЖЕНИЙ**
- ЧТО ТАКОЕ ВОЗРАЖЕНИЯ**
- ЗАКОН ВЕРОЯТНОСТИ**
- АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ**
- МЕТОДЫ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ**

Дополнительные материалы к уроку: банк возражений шаблон + пример; возражения по этапам; топ-10 возражений; топ-7 возражений по методам и алгоритмам; пример по возражениям.

ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ

- ЧТО ТАКОЕ ХОЛОДНАЯ БАЗА
- ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К ХОЛОДНОМУ ЗВОНКУ
- ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ НА ЗВОНОК
- УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА
- РАБОТА ПО ЧЕК-ЛИСТУ ХОЛОДНОГО РАЗГОВОРА
- ПРАВИЛА ХОЛОДНОГО ОБЗВОНА
- ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ХОЛОДНОМ ЗВОНКЕ

Дополнительные материалы к уроку: шаблон скрипта первого ХЗ; чек-лист оценки разговоров и чек-лист по техникам ХЗ.

ТИПОЛОГИЯ КЛИЕНТОВ И ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С НИМИ

- ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА КЛИЕНТА
- ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ
- МОТИВЫ ПОКУПКИ
- КАК РАБОТАТЬ С КЛИЕНТОМ, КОТОРЫЙ НЕ ГОТОВ КУПИТЬ
- ТЕХНИКА ВОПРОСОВ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Дополнительные материалы к уроку: методическое пособие по работе с клиентами; шаблон страхов клиентов для презентации; подарки клиентам; анализ страницы клиентов; работа с неактивной клиентской базой, возврат мертвого клиента; переменные торга + фразы-закрытия; словарь негатив-позитив, лид-магнит на захват номера, портрет ЦА, анализ вопросы на определение ЦА.

ОТЧЕТЫ

- ВИДЫ ОТЧЕТОВ
- КАК ФОРМИРОВАТЬ ОТЧЕТНОСТЬ
- РАБОТА В CRM СИСТЕМЕ
- КАКИЕ ОТЧЕТЫ НЕ ДОЛЖЕН СОСТАВЛЯТЬ МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Дополнительные материалы к уроку: отчетность светофор; отчет об активностях; БСО; шаблон отчета план-факт; шаблон типового отчета воронки продаж; типовой отчет о встрече; ручной отчет по звонкам и активностям.