ДМИТРИЙ НОРКА

Корпоративное обучение · Центр «Доверие в бизнесе»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА · МАСТЕР-КЛАСС

Босс продаж. Экспертные продажи для руководителей

ФОРМАТ
Мастер-класс, очно или онлайн

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
1 день

ДЛЯ КОГО
Руководители отделов продаж, коммерческие директора, собственники

О ПРОГРАММЕ

Сегодня, чтобы продавать больше, мало работать больше. Нужно работать умнее: использовать системы продаж, адаптированные к осведомлённому покупателю и создающие конкурентное преимущество.

Мастер-класс показывает, как перестроить отдел на экспертные продажи без революции, где искать и как удерживать сильных людей и как мотивировать команду без кнута и пряника. Управленческие навыки отрабатываются в игровых моделях.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ БЛОКОВ

01 Конкуренция и новая реальность: четыре эры практик продаж

02 Как современные покупатели выбирают поставщиков

03 Методология экспертных продаж и её внедрение

04 Почему время «охотников» и «фермеров» прошло

05 Как выявлять, привлекать и удерживать таланты

06 Мотивация 3.0: почему кнут и пряник не работают

07 Стиль руководства и роль руководителя в продажах

08 Как создать саморазвивающийся отдел экспертных продаж

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ

- Перестроить отдел продаж без революции и потерь
- Перестать зависеть от «звёзд» продаж
- Сократить долгие циклы сделок и защитить наценку

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Перейти от продаж к управлению решениями
- Перейти от сделок к управлению отношениями
- Выявлять, привлекать и удерживать таланты

ПОД ВАШУ КОМПАНИЮ

Окончательную программу собираю под задачи компании, ваш продукт и типы клиентов. До старта проводим диагностику доверия ИНКО, через 30 дней после обучения повторный замер.

Дмитрий Норка · бизнес-тренер, автор книг о доверии и продажах
30 лет практики, 2500+ корпоративных тренингов

+7 (495) 260-12-17 · norca@norca.ru
norca.ru/treningi-po-prodazham