ДМИТРИЙ НОРКА

Корпоративное обучение · Центр «Доверие в бизнесе»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА · ВОРКШОП

Стратегия комплексных продаж крупным клиентам

ФОРМАТ
Воркшоп, очно или онлайн

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
1 день

ДЛЯ КОГО
Ключевые менеджеры, менеджеры по работе с крупными клиентами, коммерческие директора

О ПРОГРАММЕ

Крупная компания принимает решение о покупке коллективно, на нескольких уровнях. Поиск единственного ЛПР больше не работает: нужны доверительные связи со всеми, кто влияет на сделку, и умение видеть картину целиком.

Весь воркшоп идёт на ваших реальных заказчиках и вашей товарной группе. Участники сразу выстраивают стратегию по собственным клиентам и уходят с готовым планом действий.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧИХ БЛОКОВ

01 Стратегия продаж крупным клиентам
02 Персональная позиция
03 Лица, влияющие на покупку
04 Преодоление барьеров и разногласий
05 Четыре типа реакции
06 Концепция «выигрыш — результат»
07 Конкуренты и конкуренция
08 Портрет идеального клиента
09 Стратегический план действий

КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ

- Выйти на всех, кто реально влияет на решение о покупке
- Оживить замороженные сделки и не дать саботировать текущие
- Расширить поставки действующим заказчикам и точнее прогнозировать выручку

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Выходить на лиц, реально принимающих решение
- Определять четырёх представителей заказчика, влияющих на покупку
- Различать признаки того, что сделка в опасности
- Оживлять замороженные заказы и предотвращать саботаж
- Отслеживать прохождение заказа и прогнозировать доход

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