

+7 927 226 65 47

Центр Бизнес-Технологий  
ЭКСПЕРТ

15 октября г. Уфа

**ТРЕНИНГ**

# ЭВОЛЮЦИЯ ПРОДАЖ

**КАК ПРОДАВАТЬ МНОГО И БЕЗ БУМАЖКИ**

## ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?

Тренинг будет полезен тем, кто уже ведет продажи и имеет опыт в этом деле. Кто хочет перейти на новый качественный уровень работы. Кто не стоит на месте, а нацелен на движение вперед опережая время.

## Приобретенные навыки позволят Вам:

- Идти в ногу со временем.
- Развивать в себе компетенции, которые будут способствовать повышению результативности продаж.
- Распознавать различные типы сопротивлений и противостоять им.
- Выявлять скрытые потребности покупателей и не создавать возражения.
- Менять картину мира покупателя.
- Повысить результативность продаж.



# В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА

## 1 Введение в тренинг

- Развитие продаж. Что поменялось и поменялось ли вообще?
- Компетенции успешного менеджера по продажам. Карта индивидуального развития компетенций.
- Классический подход к продажам. Устаревшая модель. Что взамен.

## 2 Модели продаж Активные и пассивные продажи

- Эффективный способ ведения продаж в условиях изменений.
- Транзакционный и консультационный методы продаж.
- Картины мира продавца и покупателя. Что продает продавец и что хочет покупатель. Как увидеть точки соприкосновения.

## 3 Движущая сила в продажах Явные и скрытые потребности покупателя

- Скрытая потребность – движущая сила покупателя.
- Как выявить скрытые потребности.
- Как сделать скрытые потребности явными.
- Методика повышения ценности для покупателя не прибегая к снижению стоимости.
- Пошаговый алгоритм выявления скрытых потребностей.
- Упражнения (цель – научиться задавать вопросы, управлять регламентом переговоров, строить цепочку вопросов так, что бы выявить потребность, которую они могут удовлетворить. Не создавать возражения).

## 4 Кому и когда продавать

- Процесс принятия решений.
- Иерархии в организациях. Вертикальная и горизонтальная.
- Навигация по иерархии.
- Процесс принятия решений.
- Ключи к раскрытию процесса принятия решений.
- Блокатор. Как находить блокатора. Как сделать его союзником.
- Деловая игра (цель – научиться отличать ЛПР от блокатора, выработать комфортный и эффективный способ поиска ЛПР в организациях).

## 5 Практикум по работе с сопротивлением и возражениями

- Первичное и вторичное сопротивление.
- Техники преодоления первичного сопротивления:
  - Недоверия.
  - Переноса.
  - Желания сохранить статус-кво.





## В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА

- Возражения. Природа возникновения возражений.
- Отказ и сомнения.
- Отказ. Как работать с отказом.
- Сомнения.
- Методы работы с возражениями.
- Упражнения (цель - понять причины появления возражений, способы уверенно и спокойно отреагировать на них, найти нужный аргумент).
- Практическая отработка (цель - отработать на практике ранее полученные знания. Отработать методику работы с различными типами возражений: «у нас все закуплено», «нет денег», «мы уже работаем с другой компанией, нас все устраивает», «для нас это дорого», «у меня нет времени я очень занят», «мы с вами работали и остались не очень хорошие впечатления», «высылайте предложение, будет интересно наберу»).
- Экспресс поединки.

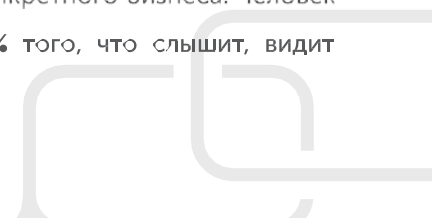
### 6 Эффективная презентация

- Как во время презентации не создавать возражения.
- Характеристики.
- Преимущества.
- Выгоды.
- Для кого делать презентации.
- Язык выгод. От характеристик к выгодам.
- Выгоды – двигатель продажи.
- Презентация на языке клиента.
- Когда делать презентации.
- От доказывания к аргументации.
- Эффективные методы аргументации.
- Как добиться внимания. Техники аргументации и контраргументации.
- Игра (цель - отработать техник аргументации и контраргументации).
- Упражнение (цель – научиться делать презентации на языке выгод).

### 7 Отработка навыков

- Управленческие (переговорные) поединки. Отработка на практике полученных навыков, обратная связь от судей и от тренера.

Основу методики составляет система обучения практическим навыкам, требований заказчика и возможностей группы. Практические задания подбираются таким образом, чтобы формировать у участников эффективные модели поведения в рабочих ситуациях характерных для конкретного бизнеса. Человек усваивает 10% того, что слышит, 40–50% того, что слышит и видит, 60–70% того, что слышит, видит и проговаривает, но 90% того, что при всем при этом **попробует сделать сам.**



# Игорь Рызов

бизнес-тренер, ведущий российский эксперт по ведению переговоров

Автор бестселлеров

«Кремлевская школа переговоров», «Жесткие переговоры», «Я всегда знаю, что сказать»

Один из лучших бизнес-тренеров России по версии wikiexpert.ru

Главный редактор журнала «Мастер переговоров»

Обладатель премии

«Деловая книга года в России 2016» за книгу «Кремлевская школа переговоров»

Лауреат премии «Книга года 2016» Ozon.ru в номинации «Прорыв года» за книгу «Я всегда знаю, что сказать»

Финишер гонок IronStar, IronMan 70,3



## Образование:

Белорусский Государственный Университет (1999)

Факультет прикладной математики и информатики  
Факультет экономики и бизнес-технологий

Camp Negotiation Institute (США) (2011)

Программа подготовки специалистов по переговорам.  
Система Джима Кэмп

Karrass Negotiation Program (США) (2015)

Программа подготовки специалистов по переговорам  
Честер Ли Карраса, мирового лидера в обучении переговорам

Harvard Law School (США) (2016-2017)

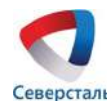
Program on Negotiation Negotiation and Leadership  
Bargaining with the Devil

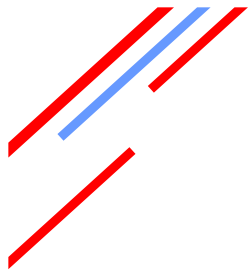
## Опыт работы:

В коммерческой сфере в области закупок и продаж на руководящих должностях – более 17 лет

В области преподавания бизнес-технологий – 8 лет

### Корпоративные клиенты:





## ВЫБЕРИТЕ СВОЙ ПАКЕТ УЧАСТИЯ:

ПАКЕТ УЧАСТИЯ	ПЛАТИНУМ	ВИП	БИЗНЕС	СТАНДАРТ
Стоимость до 30 сентября	40500 руб.	25500 руб.	16500 руб.	12500 руб.
После 1 октября	55500 руб.	30500 руб.	19500 руб.	14500 руб.
Места в зале	1 ряд	1 ряд	2-4 ряд	5-9 ряд
Конференц-набор (блокнот, ручка)	✓	✓	✓	✓
Именной сертификат участника	✓	✓	✓	✓
Материалы в электронном виде	✓	✓	✓	✓
Кофе-брейк	VIP-зал	VIP-зал	VIP-зал	✓
Рабочая тетрадь	✓	✓	✓	
Фото и автограф-сессия со спикером	✓	✓	✓	
Скидка на спонсорство	15%	15%	10%	
VIP – обед со спикером	✓	✓		
Ужин с И. Рызовым	✓			
Звонок консультация	✓			

**ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ**

