

Тема: «Устойчивые продажи в изменяющихся условиях»

Целевая аудитория:

- ✓ руководители организаций;
- ✓ руководители отделов продаж;
- ✓ специалисты по продажам.

Цели и задачи семинара-тренинга:

- Повысить уровень знаний и навыков руководителей по адаптации стратегии и тактики продаж к текущим рыночным условиям
- Разработать индивидуальные и групповые планы действий для увеличения объема и качества продаж
- Сформировать единый подход к работе с клиентами в компании и повысить их лояльность
- Улучшить коммуникационные и переговорные навыки руководителей и их подчиненных

Программа семинара

Блок 1. Анализ изменений в рынке и потребностях клиентов

- Понятие изменчивости рынка и ее факторы
- Методы анализа рыночной ситуации и конкурентной среды
- Определение целевых сегментов и их потребностей
- Примеры успешной адаптации к изменениям рынка разных компаний

Блок 2. Адаптация стратегии и тактики продаж к новым условиям

- Цели и задачи адаптации продаж
- Критерии выбора оптимальной стратегии и тактики продаж в зависимости от целей, ресурсов и ситуации
- Обзор основных стратегий и тактик продаж: активная, пассивная, агрессивная, дифференцированная, концентрированная и др.
- Преимущества и недостатки каждой стратегии и тактики, рекомендации по их применению и комбинированию
- Практические упражнения по выбору и использованию стратегии и тактики продаж

Блок 3. Работа с клиентами в условиях изменчивости рынка

- Роль и значение работы с клиентами в процессе продаж
- Типы и форматы работы с клиентами: привлечение, удержание, развитие, восстановление
- Правила и техники эффективной работы с клиентами: сегментация, позиционирование, ценностное предложение, CRM и др.
- Планирование и реализация индивидуальных и групповых программ работы с клиентами на основе анализа их потребностей и удовлетворенности
- Мониторинг и контроль эффективности работы с клиентами

Блок 4. Коммуникационные и переговорные навыки в продажах

- Роль и значение коммуникационных и переговорных навыков в процессе продаж
- Типы и форматы коммуникации и переговоров в продажах: телефонные, очные, онлайн, групповые и др.
- Правила и техники эффективной коммуникации и переговоров в продажах: вербальная и невербальная коммуникация, активное слушание, вопросы, возражения, закрытие сделки и др.
- Психологические приемы влияния и убеждения в продажах: принципы Чалдини, нейромаркетинг, NLP и др.
- Практические упражнения по развитию коммуникационных и переговорных навыков в продажах

Участники научатся

- Анализировать и прогнозировать изменения в рынке и потребностях клиентов
- Адаптировать стратегию и тактику продаж к текущим рыночным условиям
- Работать с клиентами на разных этапах продаж и повышать их лояльность
- Коммуницировать и вести переговоры с клиентами эффективно и убедительно

Бизнес-тренер: Баранов Валерий

- бизнес-тренер, опыт ведения тренингов более 16 лет;
- бизнес-консультант по продажам (консультирование предприятий по вопросам управления продажами, постановка отдела продаж «с нуля» и т.д.).

Семинар состоится по адресу:

Гомель, ул. Ирнинская, 21, 3 этаж (конференц-зал).

Онлайн-подключение через платформу Zoot.

Время проведения: 20 февраля 2024 г (вторник) с 10-00 до 17-00, начало регистрации в 09-30.

Подробная информация: bizgomel.by, 8 0232 23 62 22; 23 22 76.

*В случае заинтересованности просим направить заявку на участие в мероприятии **не позднее 19 февраля 2024 г.** по электронной почте rio@ccigomel.by.*