Продажи – это наука
со своими правилами и закономерностями

Планирование продаж и развитие клиентской базы

Целевая группа

Курс предназначен для специалистов по продажам. Для руководителей подразделений продаж, менеджеров и торговых представителей, осуществляющих непосредственные продажи товаров/услуг/идей клиентам

Цели курса

- Повышение эффективности в достижении планов продаж
- Формирование базовых навыков в построении и использовании надежного, повторяющегося алгоритма продаж
- Развитие навыков поиска, отбора и сегментации клиентов
- Отработка алгоритма управления клиентской базой
- Обучение сотрудников принципам поиска потенциальных клиентов
- Проведение переговоров с клиентами на первоначальном этапе, предложение продуктов и услуг
- Построение системы прогнозирования и планирования для ведения потенциальных сделок

Длительность программы

1 день

Методика

Интерактивный игровой тренинг с большим количеством разбираемых кейсов, индивидуальными и групповыми занятиями. Участники получают возможность проанализировать свой личный вклад в работу, найти основные моменты для улучшения своей деятельности и собственного развития

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org

Продажи – это наука
со своими правилами и закономерностями

Содержание

Основы планирования продаж

- Анализ рынка и позиционирование предложения компании
- Сегментация клиентской базы по принципу «Ценность - Потребность»
- Анализ ценностного предложения компании
- Основные дифференциаторы предложения
- Возможность планирования результатов путем активного воздействия на эффективность процесса продаж
- Качественные и количественные характеристики в процессе продаж
- Применение вероятностных подходов как средства управления продажами

Возможности улучшения результатов продаж

- Прогнозирование в продажах. Основные методики
- Планирование продаж
- Управление платформой или базой клиентов и потенциальных контактов
- Перераспределение ресурсов
- Управление продажами как процессом взаимодействия с клиентами на разных стадиях процесса продаж
- Определение вклада в продажу и возможности повышения его эффективности

Элементы планирования достижения результатов

- Модель «Результат – Деятельность – Компетенции»
- Деятельность по продажам. Модель «Количество – Направление – Качество»
- Принцип «Funnel». Один из инструментов планирования потока заявок
- Этапы Funnel
- Конвертация по этапам
- Длительность этапов
- Средний чек сделки
- Расчет общего объема переговоров

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org

Продажи – это наука
со своими правилами и закономерностями

Стратегические решения

- Критерии оценки перспективности потенциального клиента
- Таргетинг
- Работа с потенциальным клиентом
- Начало контакта и первое предложение
- Основные этапы процесса продаж
- «Продвижение» по этапам
- Требуемые компетенции для работы с новыми клиентами
- Методы повышения лояльности существующего клиента
- Установление критериев лояльности

Pipeline как инструмент управления продажами

- Вероятность перехода этапов процесса продаж
- Критерии завершенности этапа
- Оценка вероятности перехода этапа
- Прогнозирование результата на определенный период (квартал, год, полугодие)

Персональная программа развития и банк идей

Результат

1. Участники тренинга получают набор инструментов для анализа и оценки результатов продаж
2. Понимание системы планирования и управления индивидуальными продажами и продажами подразделения
3. Овладевают навыками и методами повышения эффективности в достижении результатов продаж

Назаров Алексей
Бизнес тренер и консультант - Управление продажами и развитие навыков продаж
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com; www.anazarov.org