



ИКИГАЙ

ООО «Группа компаний «Икигай»

ул. Горбунова, 2  
БЦ «Гранд Сетунь Плаза»  
121596, г. Москва

Тел.: +7 926 5555-44-7  
[welcome@ikigaiway.org](mailto:welcome@ikigaiway.org)  
[www.ikigaiway.org](http://www.ikigaiway.org)

# Антиконкурент 2018

Тренинг  
для специалистов  
по продажам,  
руководителей групп  
и отделов

[www.ikigaiway.org](http://www.ikigaiway.org)

© 2018 Группа компаний ИКИГАЙ

# Антиконкурент 2018

Тренинги по работе с клиентами конкурента всегда вызывали много интереса. На сегодняшний день мы собрали лучшие техники и приемы работы с клиентами двух конкурирующих систем: Главбуха и Гаранта. В качестве теоретического материала на этом тренинге мы используем наработки Консалтинговой Группы «Руна», которая, как всегда, проводит серьезные исследования и создает качественные методические материалы по сравнению систем. В качестве практического материала, мы будем разбирать техники и приемы, которые мы наблюдали у лучших специалистов сети К+ в 2016-2017 гг. В конце концов, вероятно, клиенты конкурентов – это наш лучший ресурс для увеличения объемов продаж.

## I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

Обучение специалистов ОП продажам систем К+ клиентам Главбуха и Гаранта.

## II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Разбор преимуществ систем Главбух и Гаранта, и набор антиконкурентных аргументов под эти преимущества.
2. Разбор проблем, возникающих у клиентов конкурента и использование их для продажи систем К+.
3. Переговоры как с пользователем, так и с руководителем компании, в которой установлена система конкурентов.

## III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

### СПЕЦИАЛИСТЫ СМОГУТ:

1. Разобрать основные трудности работы с клиентами системы Главбух и Гарант и получить инструменты решения этих трудностей.
2. Отработать переговоры с клиентами конкурента на конкретных примерах с использованием систем.
3. Отработать переговоры с руководителем компании, в которой установлена система конкурентов.

## IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

24 часа (3 дня). Ориентировочно: 10:00-18:00, обед 1 час, 2 перерыва по 20 мин.



## V. ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Вступление	Знакомство; Определение цели и задач тренинга; Мотивация участников на обучение	00:30
Стратегия продажи	Планирование продажи; Этапы продажи, выстраивание сценария и тактики поведения; Моделирование продажи.	01:00
Преимущества систем Главбух, Гарант и их нейтрализация	Разбор преимуществ систем конкурентов и создание аргументов под эти преимущества; Разбор проблем у клиентов конкурентных систем и формирование «зацепок» под эти проблемы.	03:00
Первая встреча с клиентом конкурента	Контакт с клиентом конкурента; Создание интереса, сбор информации, определение проблем и потребностей клиентов Главбуха.	03:00
Вторая и последующие встречи с клиентом конкурента	Формирование потребности в системе К+ и услугах компании. «Продажа» систем К+ и услуг компании. Доведение до оплаты.	06:30
Деловые игры	Отработка «встреч» с клиентами конкурента на основе разобранного материала всеми участниками.	04:00



Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
Подготовка к переговорам с директором	<p>Основные характеристики директоров, определение «правильного подхода» к работе с директором, способы влияния на директора;</p> <p>Техническая и эмоциональная подготовка к работе с директором;</p> <p>Структура эффективных переговоров с директором, контрольные точки переговоров.</p> <p>Создание примеров с использованием системы К+ и услуг компании для обоснования необходимости покупки системы для директора.</p>	03:00
Переговоры с директором	Отработка в группе и парах переговоров с директором.	02:00
Поддержание результатов и эффектов тренинга	<p>Обсуждается необходимость поддержания результатов после тренинга;</p> <p>Составляется список умений, выработанных на тренинге, с опорой на методичку и расставляются приоритеты по развитию навыков;</p> <p>Обсуждаются правила усвоения навыков;</p> <p>Обратная связь от группы.</p>	01:00



Мы с удовольствием ответим на любые вопросы по программе!

Содержание программы, длительность блоков обсуждается при подготовке к проведению в Вашем РИЦ с учетом мнения руководителя и информации, полученной из предварительного анкетирования участников!

Желаем процветания Вашему бизнесу!

