

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)



## Мастер Переговоров (Продажи)

Тренинг для  
специалистов  
по продажам,  
руководителей групп  
и отделов

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

© 2015, Группа компаний ИКИГАЙ



Это «продвинутый» тренинг для специалистов по продажам и сопровождению. Наш сегодняшний рынок СПС перенасыщен. Показатели падают или замедляются. В этих условиях специалистам работать становится гораздо труднее. Несмотря на проверенные способы и приемы, результаты ухудшаются. Специалисты демотивируются и «сгорают». Этот тренинг направлен на 2 результата:

1. Дать специалистам новые техники работы с Клиентом или новый взгляд на работу с Клиентом.
2. «Дать порцию свежей энергии» специалистам, дать им толчок для самомотивации и нацеленность на результат.

Помимо большой работы с позицией, мы развиваем в этом тренинге три основных направления:

- Стратегический подход в работе с компаниями;
- Навыки переговорщика с разными контактными лицами в компании.
- Отношение к работе как к бизнес-процессу.

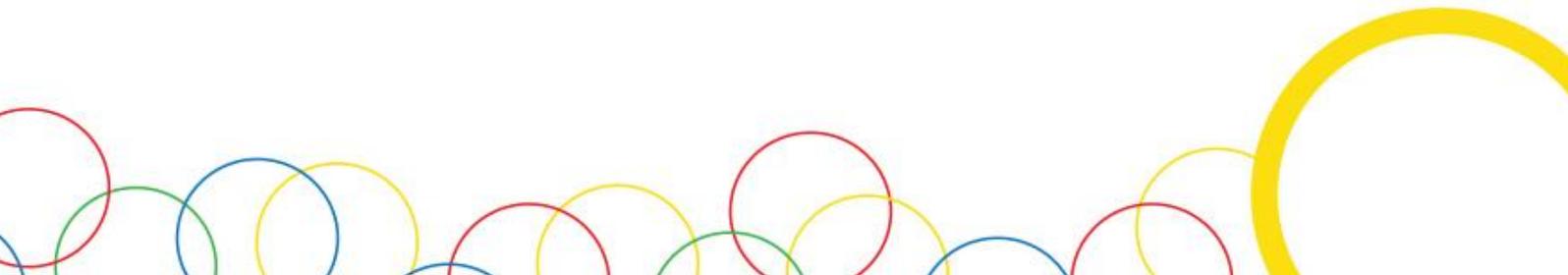
Клиент в этом тренинге- это компания в целом, мы разбираем здесь переговоры с разными пользователями, а также, с финансовым директором и директором компаний.

## I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

Развитие у специалистов компетенций «**Стратегическое планирование**», «**Нацеленность на результат**» и навыков переговорщика.

## II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Использование инструментов анализа и самоанализа для определения своих слабых и сильных сторон в переговорах. Создания плана развития.
2. Акцент на стратегическом отношении к работе с компанией клиентом, в отличие от концентрации на конкретных клиентах.
3. Использование стратегий работы с компаниями, присущих лучшим специалистам сети.
4. Примеры переговоров с юристами, финансистами, директорами компаний с использованием конкурентных преимуществ СПС К+ и услуг компании (Преимущества над Гарантом, ГлавБухом и Интернетом).
5. Использование примеров из системы К+ и услуг компании для обоснования целесообразности выбора СПС К+ с точки зрения экономии и безопасности как в переговорах с директором, так и для подготовки нашего союзника внутри компании.



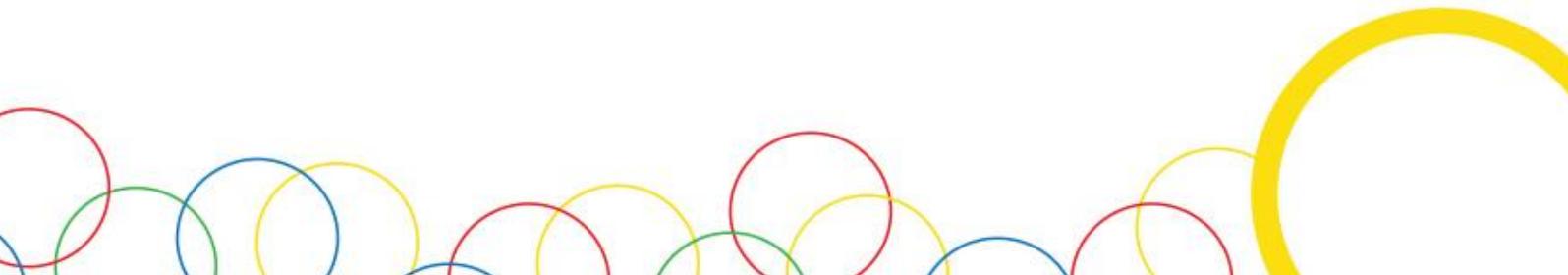
### III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

#### СПЕЦИАЛИСТЫ СМОГУТ:

- Сместить акцент в работе с клиентов пользователей на компанию в целом (где есть и пользователи, и другие лица).
- Проанализировать себя по основным компетенциям «эффективного специалиста» (мы много лет проводим замеры успешных специалистов сети и уже сформировался профиль «эффективного специалиста»).
- Разберут успешные стратегии работы с компанией Клиента (те стратегии, которые применяют как раз, успешные специалисты сети K+).
- Отработают переговоры с юристами, финансистами и директорами компаний, исходя из потребности компании Клиента (кейсы и примеры с использованием системы K+).
- Отработают подготовку пользователя-союзника к встрече с директором компании с акцентом на экономию и безопасность использования системы (кейсы и примеры с использованием системы K+).

### IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

24 часа (3 дня).



## VII. ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Типичные трудности (словами специалистов)	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Результаты для специалистов
<p><i>«Все ли я делаю так, как надо?»</i></p> <p><i>«А как там продают у вас/ в Москве/ в России, какие технологии?»</i></p> <p><i>В чем я хорош, куда мне можно развиваться?»</i></p>	<p><b>Блок «Компетенции эксперта по продажам».</b> (2 часа)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Определение ключевых компетенций успешного специалиста. Разбор трех основных компетенций («Нацеленность на результат», «Навыки переговорщика» и «Стратегическое видение ситуации»).</li><li>• Анализ развития этих компетенций у каждого участника;</li><li>• Составление плана развития.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Понимают, что нужно развивать в себе, чтобы быть эффективнее.</li><li>2. Хотят развиваться (увеличивается мотивация на работу).</li></ol>
<p><i>«Продажи в крупных и средних компаниях идут очень долго».</i></p> <p><i>«У меня нет доступа к лицам, принимающим решение, никто не берет в компании на себя ответственность за решение».</i></p> <p><i>«Не пойму, кто у них и за что отвечает».</i></p> <p><i>«А у них там юрист (любая должность) на Гаранте сидит (фанат, откат, друзья), к ним не пробиться».</i></p>	<p><b>Блок «Стратегия работы с компанией».</b> (30 мин)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Стратегический подход в работе с компанией;</li><li>• Подготовка, сбор информации и планирование работы с компанией;</li><li>• Составление «карт» организаций;</li><li>• Разбор различных стратегий работы с компанией, поиск наиболее эффективных стратегий и сокращение рисков (под конкретные задачи участников).</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Начинают смотреть на работу с компанией стратегически, заранее планируя шаги. Не будут «застрывать» в отношениях с пользователями, а искать обходные пути.</li><li>2. Появится инструмент для систематизации информации о компании, что позволит быстрее и эффективнее понять свои шаги. Кроме того, это инструмент и для лучшего обоснования своих шагов перед руководителем.</li></ol>



Типичные трудности  
(словами специалистов)

«С бухгалтерами у меня все в порядке, а вот с юристами (кадровиками) трудности: им трудно продавать».

«Что нового есть в работе с клиентом?»

Решение в тренинге  
(теория, упражнения,  
отработки)

**Блок «Переговоры с пользователями разных должностей».** (5 часов)

- Правила ведения переговоров, структура эффективных переговоров, контрольные точки переговоров;
- Определение наиболее эффективной позиции в переговорах;
- Особенности переговоров с пользователями с разными должностями (бухгалтер, юрист, кадровик).
- Обоснования преимуществ СПС К+ над другими источниками информации с использованием систем.

Результаты для  
специалистов

1. Глубже погрузятся в отличие функциональных обязанностей, трудностей разных должностей в компании, а значит и лучше поймут, чем их «цеплять».
2. Разберут структуру переговоров, из чего он состоит, свои сильные и слабые стороны и на что надо «давить», чтобы добиться своих целей.
3. Вплетут в алгоритмы переговоров конкретные преимущества СПС К+ и услуг компании над Гарантом, ГлавБухом и Интернетом (с использованием системы).

«Проблемы возникают, когда переговоры по деньгам начинаются».

«А тем, кто за деньги отвечает им вообще ничего не интересно, кроме самой низкой цены».

«Все сейчас говорят, что денег нет, хотят скидки, а мы им дать ничего не можем».

«Все наши конкуренты значительно дешевле, нас они не выберут».

**Блок «Работа с финансистами».** (3 часа)

- Особенности работы с ответственными за финансы;
- Выбор правильной позиции и стратегий работы;
- Разбор сложных ситуаций.

1. Разберут стратегии «выбивания скидок», которые применяют не только финансисты (глав. бухи, директора) в крупных и средних компаниях, но и рядовые бухгалтеры, ответственные за финансовые вопросы. научатся подбирать контрмеры под эти стратегии.
2. Потренируются вести переговоры по цене, сохраняя при этом экспертную позицию (сохраняя уверенность и не прибегая к уступкам).

Типичные трудности  
(словами специалистов)

Решение в тренинге  
(теория, упражнения,  
отработки)

Результаты для  
специалистов

*«Боюсь встречаться с директором, не знаю, что ему говорить».*

*«Он же не пользуется системой, как ему донести, что это им надо».*

*«В крупных и средних компаниях с директором не встретиться, а бухгалтеру не удалось его убедить».*

**Блок «Работа с директором».**  
(12 часов)

- Основные характеристики директоров, определение «правильного подхода» к работе с директором, способы влияния на директора;
- Техническая и эмоциональная подготовка к работе с директором;
- Структура эффективных переговоров с директором, контрольные точки переговоров;
- Создание примеров с использованием системы К+ и услуг компании для обоснования необходимости покупки системы для директора;
- Наполнение переговоров с директором примерами;
- Подготовка союзников внутри компании к переговорам с директором (когда нельзя к нему попасть).

1. Разберут особенности переговоров с директорами (не пользователями): что для них важно, с чего начинать, заканчивать, а что обращать внимание в процессе переговоров.
2. Разберут, что должно предшествовать переговорам с директором, что должно быть подготовлено к этой встрече.
3. Подготовят примеры с использованием системы, услуг компании и прошлого опыта для дополнительного убеждения директора.
4. Разберут технологию подготовки союзника в компании для переговоров с директором (с использованием примеров из К+ и услуг компании, показывающих большую выгоду и безопасность использования систем К+).

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!

