



ООО «Группа компаний «Икигай»

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

Тел.: +7 926 5555-44-7
welcome@ikigaiway.org
www.ikigaiway.org

Сильное предложение

Тренинг для
специалистов
по продажам,
руководителей групп
и отделов

www.ikigaiway.org

© 2016, Группа компаний ИКИГАЙ

Сильное предложение

Многие РИЦ испытывают трудности в работе с клиентами Главбуха. Основные трудности, называемые компаниями:

1. Бухгалтерские, юридические и кадровые системы (БСС «Система Главбух», ЮСС Система Юрист, КСС Система Кадры, в дальнейшем - системы Главбуха) стоят дешевле, клиент выбирает из-за цены.
2. В системах Главбуха есть много удобств, особенно для бухгалтеров, поэтому клиент выбирает их за эти удобства, а также простоту и ряд других преимуществ.
3. Системы Главбух продают свои услуги на полгода/год вперед, поэтому с ними сложно работать, надо попасть в период между окончанием срока оплаты и новой оплатой.

В 2016 году в Консалтинговой Группе Руна был проведен эксперимент по работе с клиентами систем Главбуха. Для чистоты эксперимента анализировали клиентов, которые ранее пользовались системой К+, а позже перешли на системы Главбух. Были выявлены наиболее часто называемые преимущества систем и сопровождения Главбух. На основании этих исследований, Консалтинговой Группой Руна была разработана система обучения и подготовки специалистов ОП для работы с клиентами Главбух. Эксперимент будет продолжаться до конца 2016 года, однако уже сейчас можно подвести промежуточные итоги.


Было отобрано 2 специалиста по продажам, проработавших более 1 года в Консалтинговой Группе Руна и показывающие средние результаты в продажах. Специалисты стали работать только с клиентами систем Главбух по новой системе подготовки. Продажи стартовали с начала июля месяца. В августе специалисты совершили по одной продаже. Но уже в сентябре было заключено 10 договоров с полной либо частичной оплатой услуг Консалтинговой Группе Руна. На основании этих исследований и системы подготовки нами была создана тренинговая программа, позволяющая повлиять на увеличение продаж клиентам Главбуха.

I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ:

Комплексное обучение по 2-м векторам:

1. Обучение специалистов ОП продажам систем К+ клиентам Главбуха.
2. Обучение руководителей специалистов ОП поддержке и контролю работ специалистов ОП.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ:

1. Формирование проектной группы продаж систем К+ клиентам Главбуха силами специалистов и руководителей ОП.
 2. Разбор преимуществ систем Главбух (выявленных в исследовании клиентов Главбуха) и набор антиконкурентных аргументов под эти преимущества.
- 

3. Разбор проблем, возникающих у клиентов Главбуха (выявленных в исследовании клиентов Главбуха) и использование их для продажи систем К+.
4. Формирование системы мотивации/контроля сотрудников отдела продаж со стороны руководителей.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА.

СПЕЦИАЛИСТЫ СМОГУТ:

1. Назначать встречи по телефону клиентам Главбуха.
2. Разобрать основные трудности работы с клиентами системы Главбух и получить инструменты решения этих трудностей.
3. Отработать переговоры с клиентами Главбуха на конкретных примерах с использованием систем Главбух и К+.
4. Разобрать систему взаимодействия специалист-руководитель для форсирования продаж клиентам Главбуха.

Руководители смогут:

1. Проанализировать работу специалистов по продажам с выделением контрольных точек.
2. Сформировать инструмент мотивации/контроля специалистов.

IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

24 часа (3 дня):

- 16 часов (2 дня) – программа для специалистов ОП
- 8 часов (1 день) – программа для руководителей групп и отделов продаж



Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
РАБОТА СО СПЕЦИАЛИСТАМИ ОП		
Подготовка к встречам. Процесс взаимодействия руководитель-специалист со стороны специалиста	Разбор задач, стоящих перед специалистом по продажам клиентам Главбуха. Определение целей и критериев их выполнения. Разбор технологии «Цикл Деминга» как инструмента форсирования продаж, а также инструмента обратной связи перед руководителем.	2 часа
Телефонные переговоры с клиентами Главбуха	Основные правила телефонных переговоров. Акцент при работе с клиентами Главбуха при телефонных переговорах. Назначение встреч клиентам Главбуха.	3 часа
Преимущества систем Главбух и их нейтрализация	Разбор преимуществ систем Главбух и создание аргументов под эти преимущества. Разбор проблем у клиентов систем Главбух и формирование «зацепок» под эти проблемы.	3 часа
Первая встреча с клиентом Главбуха	Контакт с клиентом Главбуха. Создание интереса, сбор информации, определение проблем и потребностей клиентов Главбуха.	2 часа
Вторая и последующие встречи с клиентом Главбуха	Формирование потребности в системе К+ и услугах компании. «Продажа» систем К+ и услуг компании. Доведение до оплаты.	3 часа
Деловые игры	Отработка «встреч» с клиентами Главбуха на основе разобранного материала всеми участниками	3 часа

Темы тренинга

Решение в тренинге
(теория, упражнения, отработки)

Время

РАБОТА С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ГРУПП И ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

Технология продаж систем К+ клиентам Главбуха	Разбор специфики технологий продаж под клиентов Главбуха. Задачи, стоящие перед специалистами по продажам и точки контроля выполнения этих задач.	3 часа
Инструменты руководителя	Инструменты руководителя, позволяющие активизировать работу специалистов по продажам (мотивационные инструменты, инструменты контроля). Инструменты руководителя как наставника, необходимые для развития и поддержки специалиста по продажам.	3 часа
Проект по продажам клиентам Главбух	Формирование проекта по увеличению продаж клиентам Главбуха с учетом ранее разобранной информации	2 часа

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!

