ИКИГАЙ

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

Антиконкурент Онлайн

Дистанционный тренинг для специалистов по продажам, руководителей групп и отделов

www.ikigaiway.org

© 2020 Группа компаний ИКИГАЙ

Антиконкурент Онлайн

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 2017-2019 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:

Дистанционно, 4 дня, 2.5-3.5 часа в день.

V. Программа тренинга

Темы тренинга	Решение в тренинге (теория, упражнения, отработки)	Время
1 день		
Стратегия продажи	Планирование продажи; Этапы продажи, выстраивание сценария и тактики поведения; Моделирование продажи.	**01:00**
Особенности дистанционных продаж	Особенности продаж по телефону. Восприятие клиента и способы воздействия; Разбор модели построения фраз, отработка эффективной модели поведении при взаимодействии по телефону.	**01:30**
2 день		
Взаимодействие с клиентом конкурента	Контакт с клиентом конкурента; Создание интереса, сбор информации, определение проблем и потребностей клиентов конкурента; Формирование потребности в системе К+ и услугах компании; «Продажа» систем К+ и услуг компании; Доведение до оплаты.	**01:30**
Сравнение систем	Разбор преимуществ систем конкурентов и создание аргументов под эти преимущества; Работа с критериями клиентов.	**01:00**
3 день		
Позиция и установки специалиста в современных условиях рынка	Позиция успешного переговорщика; Работа с установками: «Вера в продукт и в себя» и «Страх отказа»; Планирование своих продаж.	**01:00**
Сравнение систем	Разбор преимуществ систем конкурентов и создание аргументов под эти преимущества; Работа с критериями клиентов.	**01:30**
4 день		
Интеграция	Разбор кейсов, домашнего задания, обсуждение, ответы на вопросы.	**03:30**

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!

© 2020 Группа компаний ИКИГАЙ