



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

Дистанционные продажи 2020

Тренинг
для специалистов
и руководителей групп
отдела продаж

www.ikigaiway.org

© 2020, Группа компаний ИКИГАЙ



Дистанционные продажи 2020

Онлайн-тренинг для специалистов и руководителей групп отдела продаж

«Маленькие победы приводят к большим».

Р. Шарма

Условия на рынке меняются постоянно, но текущий кризис требует очень быстрой подстройки специалистов к изменениям. Необходимость отказа от очного контакта и переход на дистанционные формы взаимодействия с клиентом требуют апгрейда существующей модели продаж и сопровождения.

В этой программе мы делаем акцент на привязке модели продаж к 4 аспектам эффективного специалиста:

1. Технологичность (логичность поведения специалиста, что снимает сопротивление клиента).
2. Результативность (осознание клиентом пользы, получаемой от сотрудничества с РИЦ сейчас и в будущем).
3. Комфорт (клиенту со специалистом комфортно, он чувствует заботу).
4. Вызов (клиент постоянно совершает маленькие выборы, что приводит его к окончательному выбору — покупке).

Дистанционная продажа не обязательно сокращает время продажи, но точно сокращает время каждого переговора. Специалисту нужно настроиться на быстрые и эффективные «победы» из суммы которых складывается главная «победа». А это значит, что клиент должен получать от каждого общения со специалистом максимум пользы и конкретики, а не просто информацию.

Мы разбираем как перестроиться с живого формата на дистанционный (телефон/интернет), как «цеплять» клиента по телефону и e-мейлу, как показывать пользу и выгоду при каждом разговоре и как доводить до оплаты.



I. ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

1. Освоение системы дистанционных продаж в современных условиях рынка.

II. ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ

1. Разбор модели продаж в условиях дистанционного взаимодействия;
2. Акцент на осознанности работы специалистов и понимании точек роста;
3. Анализ кейсов (телефонные переговоры) и отработка различных ситуаций специалистов под задачи.

III. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОХОЖДЕНИЯ КУРСА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

- Освоят модель дистанционных продаж.
- Знают требования к специалисту и правила работы в дистанционном формате.
- Владеют приемами вовлечения клиента во взаимодействие, продолжение переговоров и в покупку.

IV. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТРЕНИНГА:

12 часов (3 дня).

V. ПРОГРАММА ТРЕНИНГА



Тематический блок	Содержание	Время
Вступление	<p>Знакомство</p> <p>Цели и правила тренинга</p> <p>Ожидания участников от тренинга</p>	0:20
Модель эффективного специалиста	<p>4 аспекта эффективного специалиста: технологичность, результативность, комфорт, вызов и их примеры в работе специалиста К+;</p>	0:20
Технологичность	<p>Модель дистанционных продаж: создание интереса-оказание пользы-усиление интереса-решение проблем-продажа;</p> <p>Разбор примеров и отработка с участниками.</p>	3:20
Результативность	<p>Цикл Деминга как инструмент самостоятельного планирования продажи и инструмент развития сотрудника;</p> <p>Определение достижимой и вовлекающей цели на каждом этапе переговоров, контроль за ее достижением;</p> <p>Самостоятельная мотивация на дистанционные переговоры и достижение результата.</p>	3:00
Комфорт и вызов	<p>Выстраивание равновесия позиции специалиста между «комфортностью» и «провокацией»;</p> <p>Разбор телефонных переговоров (кейсы) с определением приемов создания у клиентов как состояния комфорта, так и желания «развиваться», «изменить текущую ситуацию»;</p> <p>Отработка приемов, заставляющих клиента делать выбор, принимать решение.</p>	2:00
Отработка всей модели	<p>Отработка разобранных приемов с каждым участником и определение точек роста;</p>	3:00



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!

