

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Цель тренинга:



Научиться презентовать и продавать продукт «Управление продажами», демонстрируя ключевые преимущества и возможности платформы.

Для кого

- Менеджеры по продажам
- Технические специалисты
- Руководители проектов
- Сотрудники отдела маркетинга

Как проходит обучение

- С фокусом на практическое применение полученных знаний
- Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания
- Дает возможность задать вопросы бизнес – тренеру и приглашенному эксперту от команды разработчиков
- 4 часа
- Очно/онлайн

По итогу тренинга участники будут:

- ✓ Четко понимать основные возможности и главные преимущества продукта «Управление продажами»
- ✓ Выстраивать презентацию продукта через на выгоду для клиента
- ✓ Аргументированно закрывать возражения, опираясь на ценности клиента
- ✓ Уверенно презентовать продукт для различных отраслей, подкрепляя слова успешными кейсами

Программа тренинга

Введение в Управление Продажами

1. Введение в «Управление продажами» - киллер-фичи от пресейла
 - Что такое «Управление продажами»?
 - Возможность задать вопросы пресейлу
2. Главные преимущества и ключевые возможности «Управление продажами»
3. Практика: продажа через выгоду для клиента
 - Техника СПВ: как превратить техническую характеристику в понятную клиенту выгоду
 - Презентация продукта через ключевые ценности для ЛПР
4. Разбор кейсов
 - Разбор реальных кейсов внедрения
 - Рубрика вопрос/ответ