

PPVVC

Цель тренинга:

Научиться применять модель PPVVC для проведения сложных сделок: глубоко диагностировать боль клиента, работать с группой принятия решений, формировать измеримую ценность контролируя сделку



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:

- ✓ Использовать модель PPVVC как чек-лист для проверки готовности сделки к закрытию
- ✓ Выявлять истинную «боль» клиента и визуализировать её последствия через «Цепочку болей»
- ✓ Строить «Карту стейкхолдеров» и адаптировать аргументацию под интересы ЛПР, ЛВР и пользователей
- ✓ Формировать измеримую ценность решения и контролировать процесс сделки через «Дорожную карту»

Программа тренинга

Введение в модель PPVVC

1. Что такое PPVVC: 5 элементов сложных продаж
2. Ключевые принципы инструмента

Практика: работа с Потребностью и Влиянием

1. Элемент PAIN: выявление скрытых потребностей через «Карту боли»
2. Элемент POWER: анализ экосистемы влияния, построение «Карты стейкхолдеров»

Работа с Видением, Ценностью и Контролем

1. Элемент VISION: формирование у клиента четкой картины будущего и связи решения с его проблемой;
2. Элемент VALUE: создание «Матрицы ценности» — конкретные выгоды для каждого стейкхолдера (финансы, процессы, репутация);
3. Элемент CONTROL: инструменты управления сделкой (дорожная карта, чекпоинты, разделение ответственности).

