

КУРС ТРЕНИНГОВ ПРОДАЖА ИТ РЕШЕНИЙ

Цель курса:

Научиться диагностировать уровень потребности клиента, работать со сложными сделками через PPVVC, формировать сильное ценностное предложение, уверенно отрабатывать возражения, выстраивать долгосрочные доверительные отношения и переходить от продажи продуктов к продаже решений.

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
- 6 дней – каждый тренинг по 4 часа
- Онлайн и офлайн

На курсе вы узнаете:

- Как перейти от продажи продуктов к продаже комплексных решений
- Как диагностировать уровень потребности клиента и адаптировать коммуникацию под каждый из 4 шагов принятия решения
- Как использовать модель PPVVC как чек-лист готовности сделки к закрытию
- Как формировать сильное ценностное предложение из 6 блоков с отстройкой от конкурентов
- Как уверенно отрабатывать возражения по 5-этапной модели с техникой СПВ
- Как выстраивать долгосрочные доверительные отношения через бизнес-дружбу и нетворкинг

Программа курса

Тренинг 1. Продажа ИТ-решений (4 часа)

- Продажа продукта vs Продажа решения
- 5 этапов продаж по модели BPMSoft
- Ключевые инструменты: 4 шага клиента, PPVVC, СПВ
- Портрет продавца решений

Тренинг 3. PPVVC (4 часа)

- Элементы PAIN, POWER, VISION, VALUE, CONTROL
- Карта боли и Радар стейкхолдеров
- Матрица ценности и Дорожная карта сделки

Тренинг 5. Работа с возражениями клиентов (4 часа)

- Истинные vs Ложные возражения
- 5 этапов отработки возражений
- Техника СПВ для аргументации
- Деловая игра «Менеджер vs Клиент»

Тренинг 2. 4 шага клиента к покупке (4 часа)

- 4 уровня потребности: от скрытой до принятия решения
- Диагностика уровня и адаптация коммуникации
- Техника СПВ
- Деловая игра «Проведи клиента по 4 шагам»

Тренинг 4. Ценностное предложение (4 часа)

- Структура из 6 ключевых блоков
- Матрица ценности для разных стейкхолдеров
- Формула критических задач
- Практика на реальных продуктах

Тренинг 6. Бизнес-дружба (4 часа)

- Формула бизнес-дружбы
- Матрица «Бизнес-дружбы»
- 5 способов напомнить о себе без рабочих поводов
- Индивидуальный план нетворкинга