

4 ШАГА КЛИЕНТА К ПОКУПКЕ

Цель тренинга:

Научиться определять уровень потребности клиента и адаптировать коммуникацию под каждый из 4 шагов принятия решения, повышая вероятность закрытия сделки за счёт точного попадания в боли и ожидания покупателя.



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 определять, на каком из 4 уровней потребности находится клиент
- ✓ Адаптировать вопросы, аргументы и презентацию под конкретный уровень боли клиента
- ✓ Избегать типичных ошибок на каждом шаге
- ✓ Проводить клиента по всем 4 шагам до принятия решения, используя чек-листы и скрипты под каждый уровень

Программа тренинга

Введение в модель «4 шага клиента»

1. 4 уровня потребности: от скрытой неосознанной до принятия решения
2. Когда модель работает: длинный цикл сделки, сомнения в ценности, сравнение предложений
3. Связка этапов продаж и 4 шагов клиента: как двигаться синхронно с покупателем.

Практика: работа с разными уровнями

1. Уровень 1 (Скрытая потребность): как выявить боль, показать последствия и создать осознание
2. Уровень 2 (Осознание потребности): углубление понимания проблемы, демонстрация ценности решения
3. Проигровка кейсов: перевод характеристик продукта в выгоды через технику СПВ.

Работа с возражениями

1. Уровень 3 (Выбор решения): подчеркивание уникальных преимуществ, использование кейсов и референсов
2. Уровень 4 (Принятие решения): работа с группой оценки, предоставление доказательств и требований ЛПР
3. Деловая игра «Проведи клиента по 4 шагам»

Анализ клиентов и разбор кейсов

1. Диагностика уровня потребности: какие вопросы задавать и какие сигналы отслеживать
2. Разбор реальных кейсов: анализ клиентов из практики участников с определением уровня боли и плана действий

