

УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСОМ

Цель тренинга:



Научиться презентовать и продавать продукт «Управление сервисом», 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 сервисом»
- ✓ 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 Сервисом

1. Введение в «Управление сервисом» - киллер-фичи от пресейла
 - Что такое «Управление сервисом»?
 - Возможность задать вопросы пресейлу
2. Главные преимущества и ключевые возможности «Управления сервисом»
3. Практика: продажа через выгоду для клиента
 - Техника СПИН: методика выявления и формирование потребности
 - Какие вопросы нужно задать клиенту, чтобы выявить потребность
4. Разбор кейсов
 - Разбор реальных кейсов внедрения
 - Рубрика вопрос/ответ