

ПРОДАЖА ИТ-РЕШЕНИЙ

Цель тренинга:

Научиться переходить от продажи продуктов к продаже комплексных решений, глубоко понимая потребности клиента и формируя индивидуальное предложение, которое демонстрирует измеримую ценность для бизнеса.



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 разницу между продажей продукта и продажей решений, знать ключевые принципы методологии
- ✓ Уверенно проводить сделку по всем этапам методологии: от подготовки до постпродажного сопровождения и развития отношений
- ✓ Действовать как настоящий «продавец решений»: проявлять инициативу, глубоко погружаться в бизнес клиента и выстраивать долгосрочные отношения

Программа тренинга

Введение в «Продажу решений»

1. Продажа продукта vs Продажа решения: ключевые отличия и преимущества
2. Когда методология работает: сложные продукты, скрытые потребности, отсутствие явного спроса
3. Ключевые принципы: фокус на проблемах клиента, индивидуальный подход, демонстрация ценности

Практика: этапы продаж и инструменты

1. Разбор 5 этапов продаж по модели BPMSoft: от подготовки до постпродажного сопровождения
2. Ключевые инструменты: 4 шага принятия решений, модель PPVVC и техника формирования ценностного предложения
3. Проигровка кейсов: наложение основ и принципов «Продажи решений» на этапы продаж

Портрет продавца решений

1. Кто такой продавец решений?

