

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Цель тренинга:

Научиться формулировать и презентовать сильное ценностное предложение, которое четко объясняет, как решение закрывает ключевые задачи клиента, приносит измеримую выгоду и выделяет компанию на фоне конкурентов.



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 продуктом и ценностью, уметь переводить характеристики в выгоды для клиента
- ✓ Применять структуру из 6 блоков для создания убедительного ценностного предложения под любую аудиторию
- ✓ Аргументированно отстаиваться от конкурентов, опираясь на уникальные преимущества и измеримые результаты
- ✓ Использовать матрицу ценности и формулу критических задач для адаптации предложения под разных стейкхолдеров

Программа тренинга

1. Основы ценностного предложения

- Что такое ценностное предложение и зачем его применять
- Разница между продуктом, преимуществом и ценностью
- Типичные ошибки при формулировании

2. Структура сильного ценностного предложения: 6 ключевых блоков

- Блок 1: Целевая аудитория и контекст
- Блок 2: Ключевая проблема/боль клиента
- Блок 3: Решение (как это работает)
- Блок 4: Выгоды и результаты (измеримые)
- Блок 5: Уникальное отличие от конкурентов
- Блок 6: Доказательства (кейсы, цифры, референсы)

3. Практическая отработка формирования индивидуального ценностного предложения

- Матрица ценности: финансы, процессы, репутация
- Формула критических задач для разных стейкхолдеров
- Работа с реальными продуктами участников
- Презентация и защита своих ценностных предложений

