

КОНСТРУКТОР BPMSoft

Цель тренинга:



Научиться уверенно презентовать и продавать BPMSoft Конструктор, демонстрируя ключевые преимущества и возможности платформы для разных отраслей 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 основные возможности и главные преимущества платформы
- ✓ 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 Конструктор BPMSoft

1. Конструктор BPMSoft – это...;
2. Главные преимущества;
3. Пять триггеров для обращения клиента;
4. Ключевые возможности платформы.

Практика: продажа через выгоду для клиента

1. Техника СПВ: как превратить техническую характеристику в понятную клиенту выгоду;
2. Проигровка бизнес-кейсов: разбор функционалов через модель СПВ;
3. Ценностное предложение: презентация платформы через ключевые ценности для ЛПР.

Работа с возражениями

1. Модель «5 этапов отработки возражений»;
2. Определение целевого клиента и его болевых точек в конкретной отрасли;
3. Деловая игра «Продавец vs Клиент» с проработкой сценариев и применением техники СПВ.

Отраслевая специфика и разбор кейсов

1. Анализ отраслевых решений;
2. Разбор реальных кейсов внедрения.

