

БИЗНЕС-ДРУЖБА

Цель тренинга:



Научиться выстраивать долгосрочные доверительные отношения с клиентами, сочетая бизнес-задачи с искренним человеческим интересом, и использовать нетворкинг как инструмент развития продаж..

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:

- ✓ Понимать формулу бизнес-дружбы и применять её в деловом общении
- ✓ Определять текущий уровень отношений с клиентом по матрице «Бизнес-дружбы» и планировать шаги для развития
- ✓ Использовать практические способы напоминания о себе без «продающего» повода, сохраняя искренность
- ✓ Создавать и реализовывать персональный план развития бизнес-дружбы с ключевыми клиентами

Программа тренинга

Введение в «Бизнес-дружбу»

1. Формула дружбы и её применение в бизнесе
2. Матрица «Бизнес-дружбы»: на каком вы этапе
3. Нетворкинг как навык: приобретение и поддержание полезных дружеских связей

Практика: строим доверие через общие ценности

1. Упражнение «Коллаж интересов»
2. Поиск точек соприкосновения: работа в парах, выявление общих тем для общения
3. Конкретные действия: как поддерживать дружеские отношения с клиентами

Инструменты напоминания о себе

1. 5 способов напомнить о себе без рабочих поводов
2. Клиентоориентированность vs Человекоориентированность: как сместить фокус с «продажи» на «отношения»
3. Деловая игра «Мой проект бизнес-дружбы»

Разбор кейсов и план развития

1. Анализ реальных ситуаций: как дружеские отношения повлияли на результат сделки
2. Чек-лист самопроверки: оцениваю ли я отношения с клиентом только через призму сделки?
3. Разработка индивидуального плана применения навыков нетворкинга в работе на ближайший месяц