



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А
тел. (423) 270-55-68
2705568@academcoach.ru
www.academcoach.ru

Тренинг

«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ» (5 этапов продаж)

Продавец XXI века – это профессионал, который не будет оказывать давления на покупателя, пользуясь сиюминутными выгодами. Его подход – стратегический, он направлен на установление долгосрочных отношений, основанных на взаимном доверии, приносящих покупателю дополнительную ценность/ценности на длительную перспективу, а продавцу стабильного клиента.

Предлагаемая программа направлена на практическое развитие базисных навыков и умений профессиональной организации продаж. Программа построена в соответствии с принципами динамического обучения, учитывает особенности обучения взрослых людей.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА: познакомить участников тренинга с основными этапами продаж и сформировать у них базовые навыки продаж.

По завершению тренинга «**Профессиональные продажи**» участники:

- ✓ узнают основные стадии встречи с целью продаж;
- ✓ освоят техники персональных продаж;
- ✓ научатся презентовать свою услугу с точки зрения её выгоды для клиента;
- ✓ создадут корпоративную книгу сценариев продаж;
- ✓ смогут планировать продажи и управлять ими.

Регламент тренинга: 2 дня с 10.00 до 18.00 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А
тел. (423) 270-55-68
2705568@academcoach.ru
www.academcoach.ru

Тренинг

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ (первый этап продаж)

За первые 30 секунд, после того как клиент Вас увидел или услышал, он формирует о Вас свое первое впечатление. Образ, созданный за первые несколько десятков секунд, влияет на принятие большинства решений в последующем. При установлении контакта с клиентом нет репетиций. Вы должны нравиться с первого взгляда – и это тоже часть профессии продавца.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА: Овладение техниками формирования позитивного первого впечатления.

В результате тренинга Вы:

- ✓ узнаете, как и с чего начать разговор;
- ✓ определите способы и приемы завязывания диалога;
- ✓ научитесь обращать на себя внимание клиента и удержать его;
- ✓ освоите приёмы снятия недоверия у собеседника;
- ✓ подберёте самые подходящие интонации для того, чтобы быть услышанным;
- ✓ постигнете тайное значение позы и жестов при воздействии на собеседника.

В результате тренинга участники осваивают основные техники вступления в контакт с клиентами.

Аудитория: продавцы, менеджеры по работе с клиентами.

Регламент тренинга: 2 дня с 10.00 до 18.00 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКАЯ
АКАДЕМИЯ КОУЧИНГА

г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

КАК УЗНАТЬ ЧЕГО ХОЧЕТ КЛИЕНТ

(2-ой этап продаж – выяснение потребности клиента)

*Секрет успеха футболиста-
мастерство принять и отдать пас,
секрет успеха продавца – мастерство
задавать вопросы и отвечать на них.*

Вопросы и активное слушание – это основные инструменты, позволяющие продавцу выяснить потребности клиента, помогающие выбрать оптимальный сценарий поведения с данным клиентом. Если мы знаем, чего хочет клиент, мы знаем что предложить, чтобы он не смог отказаться.

Цель: отработка техник, с помощью которых можно наиболее эффективно собрать потребности клиента.

Задачи:

- ✓ познакомиться с различными типами вопросов;
- ✓ узнать, каким образом различные типы вопросов влияют на процесс продажи;
- ✓ определить уместность различных вопросов ситуациям;
- ✓ взять на «вооружение» в свой рабочий арсенал наиболее эффективные техники задавания вопросов;
- ✓ отработать приемы активного слушания.

В результате участники тренинга научаются грамотно изучать потребности клиента и создавать доверительные отношения в процессе взаимодействия с клиентом.

Участники: продавцы, менеджеры по работе с клиентами.

Регламент тренинга: 2 дня с 10.00 до 18.00 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКАЯ
АКАДЕМИЯ КОУЧИНГА

г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ В ПРОДАЖАХ

(3-ий этап продаж – презентация)

Не продавайте мне одежду: Продавайте комфорт и престиж.

Не продавайте товары, а продавайте приятные ощущения и решения проблем.

Каждый день на каждого из нас со всех сторон обрушиваются тысячи предложений: прийти, попробовать, купить и пр. Продает тот, у кого более убедительное сообщение.

Цель: отработка навыков для эффективного ведения презентации.

На тренинге будут рассмотрены следующие вопросы:

- ✓ Виды аудитории (презентация "один к одному", презентация перед большой и малой аудиторией). В чем отличие?
- ✓ Какую работу необходимо провести над текстом презентации?
- ✓ Каким образом происходит отбор и структурирование информации о продукте (услуге)?
- ✓ Как преодолеть страх и волнение перед презентацией?
- ✓ Как завоевать внимание аудитории и удержать его?
- ✓ Каким образом отвечать на каверзные и провокационные вопросы?
- ✓ Как усовершенствовать технику невербальной коммуникации?

Участники: продавцы, менеджеры по работе с клиентами, проводящие презентацию как индивидуально, так и с группами клиентов

Регламент тренинга: 2 дня с 10.00 до 18.00 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А
тел. (423) 270-55-68
2705568@academcoach.ru
www.academcoach.ru

Тренинг

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ И СОПРОТИВЛЕНИЯМИ КЛИЕНТА (4-ий этап продаж – работа с возражениями)

В каждом из нас живет «не соглашатель». Необходимо относиться к возражениям клиента не как к проявлению агрессии, а как к запросу на более полную информацию о вашем коммерческом предложении. С возражениями опасно бороться: с ними следует работать.

Цель: Формирование навыков, необходимых для работы с возражениями клиента.

Задачи:

- ✓ научить участников тренинга отличать истинные и ложные возражения;
- ✓ обучить участников использовать пошаговую стратегию работы с возражениями (снятие сопротивления у потенциального клиента);
- ✓ отработать с участниками техники работы с возражениями.

Участники тренинга получают практический инструмент для работы с такими возражениями и отговорками, как: «Слишком дорого...», «Я еще подумаю...», «У вас высокие проценты...» и т.п.

Участники: продавцы, менеджеры по работе с клиентами

Регламент тренинга: 2 дня с 1000 до 1800 (с перерывами на кофе-паузы и обед)

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКАЯ
АКАДЕМИЯ КОУЧИНГА

г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ РАЗЛИЧНЫМ ТИПАМ КЛИЕНТОВ

(5-ий этап продаж – заключение сделки)

*На стройке работали три человека.
Занимались все одним и тем же делом,
но когда их спросили, что они делают, ответы оказались разными.
Один сказал: «Я кладу кирпичи».
Другой «Я зарабатываю себе на жизнь».
А третий ответил: «Я строю храм».*

Вы можете произвести прекрасное впечатление на клиента, выяснить его потребности, великолепно провести презентацию и замечательно справиться с возражениями. Но, если после всего этого не последует предложение о завершение сделки, то это всё не будет иметь ровным счётом никакого смысла. Однако к каждому клиенту необходим индивидуальный подход. Все клиенты разные и нет «хороших» и «плохих» клиентов. Как правило, мы успешно работаем с одними клиентами и практически не можем найти общего языка с другими – они для нас «не от мира сего». Как научиться быстро и эффективно определять тип клиента и соответственно этому выбрать способ общения с ним?

Цели:

- ✓ овладение участниками тренинга методом экспресс-диагностики типа клиента;
- ✓ отработать способы эффективного завершения сделки с различными типами клиентов.

Задачи:

- ✓ познакомить участников с основными психологическими типами (методика по цветовым схемам);
- ✓ обучить участников тренинга быстрому определению типа клиента в начале переговоров;
- ✓ отработать навык вступления в контакт в соответствии с типом клиента;
- ✓ отработать навык аргументации, ведения переговоров и завершения сделки для клиентов «разного цвета».

В результате участники смогут:

- ✓ Быстро определять тип клиента в начале переговоров.
- ✓ Гибко взаимодействовать со всеми типами клиентов.
- ✓ Строить аргументацию и завершать сделки в соответствии с типом партнёра.

Участники: Руководители отделов продаж, менеджеры по продажам, менеджеры по работе с клиентами, продавцы.

Регламент тренинга: 2 дня с 1000 до 1800 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

СЛОЖНЫЕ ПРОДАЖИ или продажи по методу SPIN

«Каким будет Ваш положительный ответ?»

Народная мудрость

Сегодня невозможно завоевать покупателя, лишь информируя его о достоинствах товара или услуги; успешность продаж напрямую зависит от способности продавца создавать ценность, предлагаемых товаров или услуг, для потребителей. Именно такой подход к продажам будет рассмотрен на данном тренинге, что поможет продавцам переосмыслить и изменить свои стратегии, наполнив их новаторскими идеями, что, в конечном итоге, позволит им одерживать победу. Это стало возможным благодаря многолетним исследованиям самых лучших продавцов. Результатом этих исследований стал метод SPIN-продаж. Овладев этим методом, можно легко и непринуждённо получить от клиентов такое долгожданное «ДА» на Ваши коммерческие предложения. Предлагаемая программа направлена на практическое развитие навыков и умений в больших и сложных продажах. Программа построена в соответствии с принципами динамического обучения, учитывает особенности обучения взрослых людей.

ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА: освоить новые технологии больших и сложных продаж; переосмыслить свои подходы к процессу продаж и откорректировать их с учётом реалий рынка.

По завершению тренинга «Сложные продажи» участники смогут:

- ✓ освоить концепцию больших и сложных продаж;
- ✓ перевести концепцию больших и сложных продаж на свои конкретные условия;
- ✓ узнать основные стадии встречи с целью продаж;
- ✓ извлекать потребности клиентов, задавая правильные вопросы;
- ✓ противостоять явным и скрытым возражениям клиентов и манипуляциям с их стороны;
- ✓ создавать ценность, предлагаемых товаров или услуг, для клиентов, увеличивая тем самым продажи;
- ✓ планировать продажи и управлять ими.

Участники: Руководители отделов продаж, менеджеры оптовых продаж.

Регламент тренинга: 2 дня с 1000 до 1800 (с перерывами на кофе-паузы и обед).

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

«Эффективные навыки продаж, работа с возражениями»

Что такое активные продажи? Как сделать свою продажу результативнее? Ответ есть – применение технологии продаж. На тренинге вы узнаете как устанавливать контакт, выявлять потребности, проводить эффективную презентацию, преодолевать возражения и завершать продажу.

Цель: Повышение квалификации торгового персонала в области продаж

Целевая аудитория: сотрудники, осуществляющие продажи

Содержание программы

I. Активная продажа

- ✓ Понятия, методы, этапы продаж, отличие от пассивной продажи
- ✓ Этапы продаж, «Домик продаж»
- ✓ Подготовительный этап
- ✓ Навыки позитивного настроения

II. Этапы продаж

- ✓ Отработка практического навыка приветствия и установления контакта
- ✓ Методы выявления потребностей, работа с открытыми вопросами
- ✓ Презентация. Отработка навыка составления презентации на языке выгоды
- ✓ Работа с возражениями Клиента, повышение стрессоустойчивости
- ✓ Завершение продаж, послепродажное обслуживание

III. «Идеальная продажа»

- ✓ Отработка навыков продаж в ролевой игре
- ✓ Определение сильных сторон и зон развития индивидуально

Результаты для компании: увеличение результативности продаж, повышение лояльности сотрудников, формирование позитивного имиджа компании, повышение мотивация на активные продажи

Результаты для участников тренинга: систематизируют опыт в области продаж, приобретут новые знания, отработают их на тренинге в практических кейсах, играх и упражнениях, усовершенствуют индивидуальный стиль продаж благодаря получению обратной связи.

Методы обучения: индивидуальные задания, работа в группах, ролевые и деловые игры, кейсы, тесты, мини-лекции, дискуссии.

Продолжительность тренинга: 8 часов

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

Активные продажи в рознице

Сегодня уровень компетентности продавца – один из ключевых факторов успешности магазина. Многие сотрудники торговых залов упускают значительное число клиентов по причине неумения установить с ним первичный контакт, грамотно выявить потребности, эффективно провести презентацию, преодолеть возражения клиентов и завершить продажу.

На тренинге вы получите необходимые практические знания и навыки для успешной работы в торговом зале, освоите технику продаж, основы работы с покупателями, формировать положительное отношение к магазину или салону.

«Эта программа для Вас, если Вы»:

- ✓ собственник магазина /салона;
- ✓ руководитель, администратор или отвечаете за качество продаж в торговом зале;
- ✓ продавец-консультант;
- ✓ менеджер по работе с клиентами;
- ✓ заинтересованы в формировании навыков, необходимых для качественного взаимодействия с различными типами клиентов при продаже в торговом зале.

«В результате обучения Вы»:

- ✓ освоите клиентоориентированный подход в продаже товара;
- ✓ узнаете, какие навыки необходимы для создания доброжелательной атмосферы в магазине или салоне;
- ✓ научитесь выявлять потребности, интересы клиента и формировать покупательский запрос;
- ✓ освоите наиболее результативные технологии презентации товара, а также техники работы с сомнениями и возражениями клиента;
- ✓ изучите методы взаимодействия с покупателями в торговом зале;
- ✓ получите навыки аргументированного подведения клиента к совершению покупки.

Программа тренинга:

Активная продажа

- ✓ Понятия, методы, этапы продаж, «Домик продаж»;
- ✓ Отличие пассивной продажи от активной;
- ✓ «Правила эффективной коммуникации. «Невербальное общение»;

Этапы продаж

- ✓ Отработка практического навыка приветствия и установления контакта;
- ✓ Техника активного слушания;
- ✓ Методы выявления потребностей, работа с открытыми вопросами;
- ✓ Цена и польза. Презентация. Отработка навыка составления презентации на языке выгоды;
- ✓ Работа с возражениями Клиента, методика «ЗАТО»;
- ✓ Завершение продаж.

«Идеальная продажа»

- ✓ Составление кейсов по продажам;
- ✓ Отработка навыков продаж в ролевой игре;
- ✓ Определение сильных сторон и зон развития каждого участника.

Методы обучения: индивидуальные задания, работа в группах, ролевые и деловые игры, кейсы, тесты, мини-лекции, дискуссии.

Продолжительность тренинга: один день (7 часов) или два модуля по 3,5 часа

Количество участников: от 7 до 15 человек

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

«Телефонные продажи»

Телефонные продажи, как один из видов активных продаж, имеет свою ярко выраженную специфику. Для того, чтобы продажи по телефону были результативнее, необходимо удержать клиента с первых секунд общения, заинтересовать его предложением и довести разговор до логической точки: продажи, визита, обмена информацией и проч. Для этого надо уметь делать лаконичные, но убедительные презентации, задавать правильные вопросы, преодолевать возражения.

Цель: Обучить навыкам телефонным общения, необходимым для успешной продажи

Целевая аудитория: сотрудники, осуществляющие телефонные продажи

Содержание программы

I. Особенности телефонных продаж

- ✓ Что объединяет телефонные продажи с другими способами продаж
- ✓ Преимущества и ограничения телефонных продаж

II. Подготовительный этап

- ✓ Организационная подготовка (определение цели звонка, алгоритм разговора, отчет)
- ✓ Психологическая подготовка (психологические барьеры и способы их преодоления)
- ✓ Навыки позитивного настроения

III. Коммуникативные навыки общения по телефону

- ✓ Установление контакта с клиентом
- ✓ Выявление потребностей, техника активного слушания
- ✓ Специфика телефонной презентации
- ✓ Работа с возражениями (виды, подходы, техники преодоления)
- ✓ Завершение сделки

IV. Трудности телефонных продаж

- ✓ Конфликт и способы его разрешения
- ✓ Работа со сложными клиентами
- ✓ Способы эмоционального и энергетического восстановления после телефонных продаж

Результаты для компании: увеличение результативности продаж, повышение лояльности сотрудников, формирование позитивного имиджа компании

Результаты для участников тренинга: знание и владение технологиями телефонных продаж, повышение эффективности личных телефонных продаж, профилактика профессионального выгорания

Методы обучения: индивидуальные задания, работа в группах, ролевые и деловые игры, кейсы, тесты, мини-лекции, дискуссии.

Продолжительность тренинга: один день 7 часов (возможно 2 модуля по 3 часа).

Количество участников: от 7 до 12 человек

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!



г. Владивосток, ул. Русская, 98-А

тел. (423) 270-55-68

2705568@academcoach.ru

www.academcoach.ru

Тренинг

«КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ, СТРАТЕГИИ ПЕРЕГОВОРОВ»

Деловое общение — это чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Неэффективность в общении может быть связана с полным или частичным отсутствием того или иного коммуникативного умения, например, умения ориентироваться и вести себя в конкретной ситуации. Может быть вызвана недостаточным самоконтролем, например, из-за неумения справиться с перевозбуждением, импульсивностью, агрессией и т. д. Каждый из нас учится ему в ходе всей своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Предлагаемый тренинг способствует овладению приемами эффективного общения через игровые компоненты и понимания закономерностей общения.

Цель: Повышение эффективности коммуникативных навыков и навыков переговоров

Целевая аудитория:

Отдел продаж: Клиент-менеджеры, торговые представители, супервайзеры

Офис: Руководители – отделов, групп, подразделений, менеджеры направлений.

Содержание программы

I. Основные стратегии взаимодействия в коллективе

- ✓ Выявление основных стратегий взаимодействия в рабочей среде в системе «Клиент-Сотрудник»
- ✓ Диагностика ведущих каналов общения
- ✓ Практическая выработка эффективных коммуникативных стратегий
- ✓ Повышение гибкости общения

II. Стратегии переговоров

- ✓ Виды, преимущества, практическое использование
- ✓ Расширения диапазона восприятия собеседника
- ✓ Отработка эффективных стратегии переговоров

III. Работа с позитивным настроем

- ✓ Повышение позитивного настроения
- ✓ Ревизия собственных ресурсов

Результаты для компании: увеличение результативности продаж, повышение лояльности сотрудников, формирование позитивного имиджа компании.

Результаты для участников тренинга: расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения; отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми; овладение навыками эффективного слушания.

Методы обучения: индивидуальные задания, работа в группах, ролевые и деловые игры, кейсы, тесты, мини-лекции, дискуссии.

Продолжительность тренинга: 8 часов

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!

Тренинг

ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Описание тренинга:

Вопросы управления дистрибьюторским каналом являются одними из ключевых для организации продаж. Поэтому очень важно уметь развивать правильные взаимоотношения и мотивацию с дистрибьютором.

Тренинг разработан для тех, кто непосредственно вовлечен в процесс взаимодействия с дистрибьюторами и хочет совершенствоваться в умении строить эффективные и долгосрочные продажи.

Содержание программы

1. Стратегии развития и анализ потенциала региона

- ✓ Постановка целей и задач отдела продаж при работе с различными каналами сбыта
- ✓ Конкурентное преимущество при работе с дистрибьюторами при ограниченных ресурсах компании
- ✓ Техника расчета оптимального количества дистрибьюторов в регионе
- ✓ Сегментация клиентской базы, схемы и варианты.
- ✓ Составление паспорта города, региона.
- ✓ Сроки, способы сбора информации, точность и результативность.
- ✓ Формирование каналов сбыта: дистрибьюторы, клиенты.
- ✓ Оценка работы с региональными каналами сбыта, их приоритетность.

2. Создание эффективной дистрибьюторской сети

- ✓ Этапы и схемы развития дистрибьюторских сетей.
- ✓ Стратегия развития регионов с монопольным дистрибьютором.
- ✓ Разделение зон работы дистрибьюторов: по географическому принципу, каналам сбыта, ассортиментным позициям.
- ✓ Создание общей политики компании в регионе: цена, стоки, маркетинговые акции, доли присутствия по каналам.

3. Построение отношений с новым дистрибьютором и понимание его потребностей

- ✓ Критерии оценки и выбора дистрибьютора.
- ✓ Обоснование выгоды нашего предложения, конкурентные преимущества.
- ✓ Цели производителей при работе с дистрибьюторами:
 - цель 1 - «Максимально загрузить склад дистрибьютора»;
 - цель 2 – «Выполнение плана продаж»;
 - цель 3 – «Продажа пакетного предложения в клиента»;
 - цель 4 – «Всё внимание на клиента».
- ✓ Роли при взаимодействии и критерии оценки результативности работы региональных менеджеров на каждом этапе.

- ✓ Основные схемы бизнес-процессов дистрибьютора, KPI его работы, его отчетность.
- ✓ Чем руководствуются дистрибьюторы при выборе производителей, их приоритеты.
- ✓ Мотивация - от чего она зависит и как поменять мотивацию дистрибьюторов.

4. Развитие отдела продаж дистрибьютора

- ✓ Этапы развития и формирования отдела продаж дистрибьютора.
- ✓ Зависимость от человеческого фактора при работе отдела продаж.
- ✓ Как сместить акцент в продажах (при широком ассортименте у ТП) именно на нашу продукцию.
- ✓ Инструменты управления отделом на каждом этапе его развития.
- ✓ Стимулирование продаж, схемы мотивации и контроля персонала на каждом этапе.
- ✓ Основные ошибки и их решение.
- ✓ Построение управляемой системы продаж.
- ✓ Что нужно дистрибьютору от производителя на различных этапах?

5. Управление лояльностью дистрибьютора

- ✓ Сопоставление цели и стратегии работы в регионе с целями и стратегиями дистрибьюторов.
- ✓ Варианты программ лояльности в зависимости от целей и задач компании.
- ✓ Учет потребностей дистрибьютора при разработке программ.
- ✓ Результативность и получение обратной связи от программ.
- ✓ Дистанционный контроль внедрения программ.
- ✓ Принципы стимулирования дистрибьюторов из анализа обмена потоков: виды скидок, маркетинговые акции, условия работы, гарантии для потребителей.

Ожидаемые результаты:

- ✓ Повышение компетенции участников в вопросах сопоставления целей отдела продаж и выбора наиболее эффективной стратегии сбыта в разных регионах;
- ✓ Умение организовать сегментированную клиентскую базу в регионе и выставления плана продаж в регионе;
- ✓ Алгоритм оптимального построения и развития сети;
- ✓ Знание этапов развития отдела продаж и понимание инструментов управления отделом продаж дистрибьютора;
- ✓ Владение решением типичных ошибок при управлении отделом продаж;
- ✓ Готовые схемы для аргументации своей позиции при общении с первыми лицами дистрибьюторов;
- ✓ Разработка мотивов дистрибьютора и программ его мотивации;
- ✓ Увеличение результативности продаж, повышение лояльности сотрудников, формирование позитивного имиджа компании.

Методы обучения: индивидуальные задания, работа в группах, ролевые и деловые игры, кейсы, мини-лекции, дискуссии, раздаточный информационный и табличный материал.

Вы можете получать больше прибыли от работы Вашего персонала!