

Активные продажи на B2B рынке: Продажи сложных продуктов и комплексных решений



[Подробная информация о тренере.](#)

Цель тренинга:

Дать участникам современный коммуникативный инструментарий по проведению переговоров в B2B продажах на основе концепции создания ценности.

Целевая аудитория:

- руководители компаний,
- руководители отделов продаж,
- менеджеры по активным продажам товаров и услуг,
- менеджеры по работе с клиентами.

Андрей Крючков - ЗОЛОТОЙ ТРЕНЕР ПО ПРОДАЖАМ - 2015 года (по итогам «БИТВЫ ТРЕНЕРОВ» на Всеукраинской конференции B2BMaster-2015)

Как консультант по управлению и бизнес-тренер принимал участие в консалтинговых и обучающих проектах для компаний:

- Yam International (полиграфическое оборудование и расходные материалы), Люксоптика (всеукраинская сеть оптик), Альба Украина (лидер украинского фармацевтического рынка), Музыкальный центр (Группа компаний)

- Строительство: ГЕРЦ (инвестиционно-строительная группа), АЗБИ (Инженерно-строительная компания)

Банки;

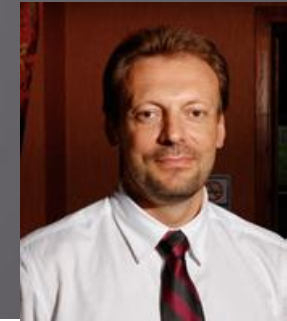
- СК и инвестиционные компании: Укрсиббанк, Первый Украинский Международный банк, Индекс-банк, Ощадный банк Украины, Банк Форум, СК Альфа страхование, ГК Страховые традиции, Европейский страховой альянс, Страховая группа ТАС, СК АКСА, СК Кардиф, Проиншуранс, Евролизинг, Кинто, Корпорация "Бизнес-конгресс«;

- Телекоммуникации, ИТ компании: УТЕЛ (телекоммуникационная компания), ЕВРОИНФОРМ (контент-провайдер), SystemIntegration Business Intelligent Service (ведущий системный интегратор Украины)

- Общественное питание: FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата»)

О тренере:

- Участник проекта «Смысловая платформа Украины»;
- Закончил факультет кибернетики Киевского государственного университета им Т. Шевченко по специальности математика;
- Учился в аспирантуре философского факультета КГУ им. Т. Шевченко;
- Закончил курс инвестиционного анализа Всемирного банка реконструкции и развития;
- Член украинской ассоциации консультантов по управлению;
- Инструктор по фитнесу.



«Умные продажи или борьба с энтропией forever»

Компетенции:

- Разработка и внедрение проектов управления изменениями и развитием;
- Стратегический консалтинг;
- Разработка и внедрение ССП/BSC-подобных систем;
- Обучение и развитие управленческих команд;
- Реализация системных проектов увеличения продаж; Повышения результативности служб продаж;
- Индивидуальное консультирование владельцев и руководителей

Публикации, интервью, экспертные оценки в изданиях:

«Бизнес», «Управление компаниями», «Деловая столица», «Компаньон», «Стратегии», «Галицькі контракти», «Банкир», «Дистрибуція и логистика», «Справочник кадровика», «HRD» и другие.

Интересы:

Философия, психология, менеджмент.
Физическая культура, здоровый образ жизни.

Автор концепций и технологий:

- «Сбалансированная Система Ценностей» / «Balanced System of Values»
- «Концепция устойчивости бизнеса на основе взаимодействия с ключевыми группами»
- «Сбалансированная Система управления компанией на основе Опережающих Показателей Результативности (ОПР)»
- «Принцип Развития»
- «СПИН+»
- Автор консалтинговых проектов в области управления изменениями, стратегического и операционного менеджмента, системного управления продажами
- Автор мастер-классов и практикумов для собственников, руководителей компаний и руководителей служб продаж.

Программа Master-тренинга

«Результативные переговоры в B2B продажах сложных продуктов и решений»

1. Ценностный подход в продажах.

- Концепция создания ценности для клиента.
- Формула ценности.
- Сбалансированная система ценности – три вектора создания ценности для клиента.
- Как результативно конкурировать при помощи Сбалансированной Системы Ценностей.

2. Логика и эмоции в принятии решений.

- Современные исследования о силе влияния эмоций клиентов на принятии положительных решений в B2B переговорах.
- Исследования положительного влияния эмоций на принятие правильного решения в ситуациях неопределенности.

3. Ключевой алгоритм проведения переговоров.

4. Первый ключевой шаг успешных B2B переговоров:

Подготовка к переговорам.

5. Второй ключевой шаг успешных B2B переговоров:

Установление контакта и создание атмосферы доверия с клиентом

- Установление контакта на переговорах. Способы построения контакта.
- Ресурсное состояние для установления контакта.
- Территория переговоров: Освоение территории и занятие адекватной психологической позиции.

6. Третий ключевой шаг успешных B2B переговоров:

Выяснение и усиление рациональных и эмоциональных потребностей клиентов.

- Рациональный и эмоциональный уровни потребностей клиентов.
- Начало процесса выявления потребностей: Схема прихода к согласию вместо схемы прихода к возражению.
- Теория потребностей в применении к пониманию потребностей Клиентов. Уровни Эмоциональных потребностей.

Техники выявления потребностей разных уровней:

- Выявление осознанных рациональных потребностей Клиентов: Ключевые вопросы и техники.
- Определение ведущих эмоциональных потребностей Клиентов: Ключевые вопросы и техники.

- Актуализация неосознанных потребностей Клиентов: Метод «СПИН+».
- Практическая работа: Разработка сценариев ключевых вопросов для выяснения потребностей.
- Практическая отработка техник выявления и актуализации потребностей.

7. Четвертый ключевой шаг успешных B2B переговоров:

Формирование и презентация Ценности/Выгоды для клиента.

- Создание Выгоды для клиента в 3-х составных частях - Выгоды продукта, Выгоды компании, Выгоды работников.
- Метод «Свойства-выгоды» в презентации. Зачем говорить об очевидных выгодах.
- Как создавать нужное эмоциональное состояние Клиента во время Презентации.
- Практическая работа: Разработка сценариев презентации - как презентовать РЕШЕНИЕ Клиенту с учетом различного уровня эмоциональных потребностей Клиентов.

8. Пятый ключевой шаг B2B переговоров: Работа с возражениями Клиентов.

- Корзина Возражений.
- Ключевые источники возражений: Возражения рациональные и Эмоциональные. Возражения Продукту/Решению, Возражения поведению Продавца..
- Ключевые алгоритмы работы с возражениями. Способность услышать и понять причины возражений.
- Практическая работа: Разработка и отработка сценариев работы с ключевыми возражениями.

9. Торг. Коридор переговорного соглашения.

- Верхняя граница коридора - Лучшее Переговорное Решение;
- Нижняя Граница переговоров – Лучшая Альтернатива Переговоров.
- Принципы разрешения противоречий в переговорах.

10. Завершение переговоров

- Подведение итогов и закрепление договоренности.
- Анализ переговоров.
- Поддержание взаимоотношений.

Компании-клиенты тренингов Андрея Крючкова



«Задан вектор, над которыми хотелось бы подумать и применить в своей компании. Осталось много тем для размышлений. Непринужденная атмосфера, много практических задач, опытный тренер».

Шабунина Елена Всеволодовна, ЛІГА ЗАКОН, ТОВ

«Интересно и познавательно. Большую часть материала планирую осуществить в своей работе. Впечатление абсолютно положительное. Приятная обстановка, хороший стиль ведения семинара».

Мосьондз Ольга Богдановна, ООО «Диалогистика»

«Получил актуальные навыки мышления для ведения переговоров. Умение ведения переговоров в условиях политической зависимости продавцов и покупателей. Приятная доверительная беседа, ненавязчивая подача информации».

Штурма Юрий Владимирович, «Хюндай Мотор Украина»

Как консультант по управлению и бизнес-тренер принимал участие в консалтинговых и обучающих проектах для таких компаний:

Производство: Dyckerhoff Ukraine, Heidelberg Cement Group, Донецкий завод горноспасательной аппаратуры, Черниговский пивкомбинат «Десна», Северный Горнообогатительный комбинат, «ЛунаПак», Блиц-Информ холдинговая компания, АМКОР Ренч мультинациональная корпорация (производство упаковки), «Ай Би»

Торговля: Юг Контракт, Хюндай Мотор Украина, АВК, Ашан Украина, Метро Кэш энд Керри, Корпорация «Агро-Союз», Корпорация Гранд Трейдинг, Корпорация «ЛИТЕР», Компания «Агросфера» (входит в Корпорацию «АЛЕФ»), ЮВЕНТА (национальный дистрибутор оборудования КЕРХЕР), Ликонд (дистрибутор кондиционерного и холодильного оборудования DAIKIN), Yam International, Люксоптика, Альба Украина, Музыкальный центр (Группа компаний).

Строительство: ГЕРЦ (инвестиционно-строительная группа), АЗБИ

Банки, СК и инвестиционные компании: Укрсиббанк, Первый Украинский Международный банк, Индекс-банк, Ощадный банк Украины, Банк Форум, СК Альфа страхование, ГК Страхование традиции, Европейский страховой альянс, Страховая группа ТАС, СК АКСА, СК Кардиф, Проиншуранс, Евролизинг, Кинто, Корпорация "Бизнес-конгресс"

Телекоммуникации, ИТ, логистика, услуги: УТЕЛ (телекоммуникационная компания), ЕВРОИНФОРМ (контент-провайдер), System Integration Business Intelligent Service (ведущий системный интегратор Украины), Диалогистика, «Ломбард «Констант», «Телсистемс Юкрейн», «ЛІГА ЗАКОН»

Общественное питание:

FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата»)

Получение практических навыков продаж. Составление писем. Всего достаточно для восприятия в 2-хдневный семинар. Впечатление положительное :) семинар превысил ожидаемые результаты».

Макарова Ирина Владимировна, ООО «Ай Би»

Ценовая политика Master-тренинга

Стоимость участия: 3200 грн. для одного участника

Двухдневная обучающая программа проходит в Киеве два дня с 9.30 до 18.00 с перерывами на обед и кофе-паузы.

В стоимость обучения входит:

- методический материал,
- кофе-паузы, обеды,
- именной сертификат участника.

Возможные скидки, бонусы:

- участникам конференций **TradeMaster Group**- скидка 5 %
- при участии 2-х человек от компании - скидка 5%,
- при участии 3-х человек от компании и более - скидка 10%.

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

**Спешите подать заявку на участие в программе!
Количество мест ограничено (до 20 чел.).**



С уважением, Татьяна Ильенко
тел. +38 (044) 383 50 34, (097) 096 39 91
nik@trademaster.com.ua
www.TradeMaster.UA
[Календарь обучающих программ](#)
[Видео-репортажи проектов TradeMaster Group](#)
Присоединяйтесь к нам на [FaceBook!](#)