**Тренинг «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ В2В (ФОКУС НА ПРОДАЖУ РЕШЕНИЯ)»**

**Цели тренинга:**

* Дать участникам представление о структуре сложных продаж
* Познакомить участников с методами и навыками эффективных продаж
* Отработать на практике ключевые навыки продаж
* Получить обратную связь о текущих навыках продаж с целью их дальнейшего развития

**Содержание тренинга:**

1. Процесс принятия решения клиентом
* Специфика сложных продаж
* Схема процесса принятия решения клиентом
* Признание потребностей
* Оценка вариантов
* Разрешение сомнений
* Внедрение
1. Что такое процесс продажи
* Что такое продажа
* Когда начинать переговоры
* Цель продажи
* Стадии продажи
1. Подготовка
* Общая подготовка
* Подготовка к конкретному контакту
* Постановка целей: SMART
* Типы потребностей клиента
1. Начало контакта
* Цель установления контакта
* Первое впечатление
* Структура начала контакта
* Алгоритм делового комплимента
* Регламент
* Правила уверенности
1. Выявление потребностей
* Типы вопросов
* Использование вопросов
* Вопросы о ситуации и потребностях
* Особенности вопросов
* Воронка вопросов
1. Представление выгод
* Характеристики продукта
* Выгоды продукта
* Как сформулировать выгоду
* Как предоставить выгоду
* Выгоды клиента
1. Работа с возражениями
* Возражение
* Алгоритм работы с возражениями
* Завершение встречи.
* Когда завершать встречу
* Получение обязательств
* Действия после завершения встречи

**Продолжительность**: 2 дня