

Экспертные продажи

Продолжительность курса: 90 академических часов | 5 недель

Даты проведения курса: с 07.02.2024 по 15.03.2024

Вид программы: повышение квалификации

Документ: удостоверение о повышении квалификации

Преподаватели курса:

- **Болотина Татьяна**

руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

- **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Филонова Светлана**

бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре

- **Фокин Алексей**

руководитель направления обучения и развития в корпоративном сегменте Контура, бизнес-тренер, трекер, фасилитатор, сертифицированный коуч ACC ICF

- **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
	Правила работы на курсе	Лекция	0,5	Беляева Алена
07.02.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Экспертная технология продаж			
1 урок	Воронки продаж - Понятия воронка продаж и операционные показатели - Работа с показателями воронки продаж	Лекция	1	Болотина Татьяна
2 урок	Этапы технологии продаж - Основные этапы технологии продаж - Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж - Примеры управления воронкой продаж через изменения в технологии продаж	Лекция	1	Низамеева Кристина
3 урок	Сбор информации для захода в компанию - Источники информации о клиенте - На какую информацию обращать внимание - Применение полученной информации в разговоре с клиентом	Лекция	2	Низамеева Кристина
4 урок	Установление контакта. Продающая цель звонка - Типы ЛПР. С кем начать говорить в первую очередь - Установление контакта с ЛПР	Лекция	2	Низамеева Кристина
5 урок	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя - Способы выявления потребности - Важность слушания ответов клиентов - Применение полученной информации от клиента - Практическая отработка	Лекция	1	Низамеева Кристина
6 урок	Формирование потребности в нашем продукте/решении - Формирующие вопросы для актуализации проблемы клиента - Практическое написание вопросов на актуализацию - Разбор кейсов с информацией по клиенту	Лекция	2	Низамеева Кристина
7 урок	Презентация под потребность - Классическая технология презентации через озвучивание выгоды для клиента - Технология проведения презентации через выгоды по схеме "sabone"	Лекция	1	Низамеева Кристина
8 урок	Закрытие сделки. Работа с центром закупа - Момент перехода к вопросу о стоимости продукта/услуг/сервиса - Формирование списка ЛПР - Работа со сроками принятия решения. Расчет и учет рисков	Лекция	1	Низамеева Кристина
9 урок	Работа с дожимом - Определение "дожим" - Схема экологичного дожима - Маркетинговые акции для дожима	Лекция	1	Филонова Светлана
10 урок	Работа с возражением «У нас конкурент» - Работа с возражениями в начале разговора - Работа с возражениями по продукту и компании - Работа с возражениями, связанными с конкурентом	Лекция	1	Филонова Светлана
11 урок	Закрепление экспертной технологии продаж - Чек-лист телефонного разговора - Подача обратной связи по чек-листу	Лекция	1	Низамеева Кристина

21.02.2024 11.00 (мск)	Тема 2. Управление личными продажами			
12 урок	Анализ воронки продаж и ключевых показателей - Воронка продаж - Ключевые показатели продаж	Лекция	1	Болотина Татьяна
13 урок	Инструменты для работы с ключевыми показателями - Работа с конверсиями - Работа с длиной сделки - Работа со средним чеком - Работа с количеством клиентов в воронке	Лекция	1	Болотина Татьяна
14 урок	Шаги к успешному закрытию плана продаж - Самомотивация - Постановка цели - Составление плана достижения результата	Лекция	1	Болотина Татьяна
28.02.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Soft skills для успешных продаж			
15 урок	Основные техники для успешных переговоров - Формирование цели на переговоры - Подготовка к переговорам - Стратегия в переговорах - Завершение переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
16 урок	Составление продающих писем и сообщений - Важность письменной коммуникации - Составление продающих писем сообщений	Лекция	1	Щербакова Даниля
17 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1 Способы личной мотивации	Лекция	2	Фокин Алексей
18 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2 Работа со стрессом	Лекция	1	Фокин Алексей
07.02.2024 - 15.03.2024	Самостоятельна работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru

Экспертные продажи

Продолжительность курса: 90 академических часов | 5 недель

Даты проведения курса: с 07.02.2024 по 15.03.2024

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

- **Болотина Татьяна**

руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

- **Низамеева Кристина**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Филонова Светлана**

бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре

- **Фокин Алексей**

руководитель направления обучения и развития в корпоративном сегменте Контур, бизнес-тренер, трежер, фасилитатор, сертифицированный коуч ACC ICF

- **Щербакова Даниля**

эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер

- **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
	Правила работы на курсе	Лекция	0,5	Беляева Алена
07.02.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Экспертная технология продаж			
1 урок	Воронки продаж - Понятия воронка продаж и операционные показатели - Работа с показателями воронки продаж	Лекция	1	Болотина Татьяна
2 урок	Этапы технологии продаж - Основные этапы технологии продаж - Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж - Примеры управления воронкой продаж через изменения в технологии продаж	Лекция	1	Низамеева Кристина
3 урок	Сбор информации для захода в компанию - Источники информации о клиенте - На какую информацию обращать внимание - Применение полученной информации в разговоре с клиентом	Лекция	2	Низамеева Кристина
4 урок	Установление контакта. Продающая цель звонка - Типы ЛПР. С кем начать говорить в первую очередь - Установление контакта с ЛПР	Лекция	2	Низамеева Кристина
5 урок	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя - Способы выявления потребности - Важность слушания ответов клиентов - Применение полученной информации от клиента - Практическая отработка	Лекция	1	Низамеева Кристина
6 урок	Формирование потребности в нашем продукте/решении - Формирующие вопросы для актуализации проблемы клиента - Практическое написание вопросов на актуализацию - Разбор кейсов с информацией по клиенту	Лекция	2	Низамеева Кристина
7 урок	Презентация под потребность - Классическая технология презентации через озвучивание выгоды для клиента - Технология проведения презентации через выгоды по схеме "sabone"	Лекция	1	Низамеева Кристина
8 урок	Закрытие сделки. Работа с центром закупа - Момент перехода к вопросу о стоимости продукта/услуг/сервиса - Формирование списка ЛПР - Работа со сроками принятия решения. Расчет и учет рисков	Лекция	1	Низамеева Кристина
9 урок	Работа с дожимом - Определение "дожим" - Схема экологичного дожима - Маркетинговые акции для дожима	Лекция	1	Филонова Светлана
10 урок	Работа с возражением «У нас конкурент» - Работа с возражениями в начале разговора - Работа с возражениями по продукту и компании - Работа с возражениями, связанными с конкурентом	Лекция	1	Филонова Светлана
11 урок	Закрепление экспертной технологии продаж - Чек-лист телефонного разговора - Подача обратной связи по чек-листу	Лекция	1	Низамеева Кристина

21.02.2024 11.00 (мск)	Тема 2. Управление личными продажами			
12 урок	Анализ воронки продаж и ключевых показателей - Воронка продаж - Ключевые показатели продаж	Лекция	1	Болотина Татьяна
13 урок	Инструменты для работы с ключевыми показателями - Работа с конверсиями - Работа с длиной сделки - Работа со средним чеком - Работа с количеством клиентов в воронке	Лекция	1	Болотина Татьяна
14 урок	Шаги к успешному закрытию плана продаж - Самомотивация - Постановка цели - Составление плана достижения результата	Лекция	1	Болотина Татьяна
28.02.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Soft skills для успешных продаж			
15 урок	Основные техники для успешных переговоров - Формирование цели на переговоры - Подготовка к переговорам - Стратегия в переговорах - Завершение переговоров	Лекция	1	Филонова Светлана
16 урок	Составление продающих писем и сообщений - Важность письменной коммуникации - Составление продающих писем сообщений	Лекция	1	Щербакова Даниля
17 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1 Способы личной мотивации	Лекция	2	Фокин Алексей
18 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2 Работа со стрессом	Лекция	1	Фокин Алексей
07.02.2024 - 15.03.2024	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru