

Мастер продаж

Продолжительность курса: 62 академических часа | 5 недель

Даты проведения курса: с 15.01.2024 по 19.02.2024

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

▪ **Сергеева Мария**

бизнес-тренер, психолог, коуч руководителей

▪ **Пичелатова Екатерина**

эксперт по продуктовому маркетингу

▪ **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 | Ак. часы | Преподаватель |
|-----------------------------------|---|-------------|----------|----------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> Правила работы на курсе | Лекция | 0,5 | Белява Алена |
| 15.01.2024 11.00 (мск) | Тема 1. Знакомство с продажами | | | |
| 1 урок | Работа менеджера по продажам <ul style="list-style-type: none"> Понятие и смысл продаж Значимость работы менеджера по продажам Выгоды профессии менеджера по продажам на рынке Рабочий день менеджера по продажам Действия на каждом этапе для успешной работы Инструменты для эффективного распределения рабочего времени | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 2 урок | Типы и специфика рынков продаж <ul style="list-style-type: none"> Отличия рынков Специфика работы на разных рынках | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 22.01.2024 11.00 (мск) | Тема 2. Технология продаж | | | |
| 3 урок | Воронки продаж <ul style="list-style-type: none"> Воронка продаж Работа с показателями воронки продаж | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 4 урок | Этапы технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Технология продаж Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж Примеры управления воронкой продаж через изменения в технологии продаж | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 5 урок | Подготовка к звонку и начало разговора <ul style="list-style-type: none"> Подготовка к звонку, сбор информации, необходимой для продажи Проход секретаря Установление контакта с ЛПР | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 6 урок | Выявление и формирование потребности у клиента <ul style="list-style-type: none"> Выявление потребности у клиента Формирование потребности в вашем продукте | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 7 урок | Презентация решения и формирование предложения <ul style="list-style-type: none"> Проведение презентации Закрытие сделки | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 8 урок | Отработка возражений <ul style="list-style-type: none"> Понятие и типы возражений Работа с возражениями на разных этапах технологии продаж Универсальные техники отработки возражений | Лекция | 2 | Низамеева Кристина |
| 9 урок | Работа с отказами <ul style="list-style-type: none"> Понятие «Отказ» Возврат клиента из отказа в работу | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 10 урок | Закрепление базовой технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Чек-лист телефонного разговора Подача обратной связи по чек-листу | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 29.01.2024 11.00 (мск) | Тема 3. Дополнительные инструменты для продаж | | | |
| 11 урок | Способы поиска клиентов <ul style="list-style-type: none"> Поиск клиентов в открытых источниках Коммерческие способы поиска баз Пример поиска клиентов в коммерческом сервисе | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 12 урок | Составление коммерческих предложений <ul style="list-style-type: none"> Что такое коммерческое предложение: виды, форматы, этапы составления Структура коммерческого предложения. Примеры, типичные ошибки, рекомендации | Лекция | 2 | Пичелатова Екатерина |

| | | | | |
|-------------------------------|---|---|---|----------------|
| 13 урок (off-line) | Работа с психологическими установками в продажах <ul style="list-style-type: none"> ▪ Психологические установки в продажах. Как с ними работать ▪ Распространенные страхи в продажах. Как с ними работать ▪ Самосаботаж | Лекция | 2 | Сергеева Мария |
| 15.01.2024 - 19.02.2024 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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

Мастер продаж

Продолжительность курса: 62 академических часа | 5 недель

Даты проведения курса: с 15.01.2024 по 19.02.2024

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
- **Сергеева Мария**
бизнес-тренер, психолог, коуч руководителей
- **Пичелатова Екатерина**
эксперт по продуктовому маркетингу

- **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 | Ак. часы | Преподаватель |
|-----------------------------------|---|-------------|----------|----------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> Правила работы на курсе | Лекция | 0,5 | Белява Алена |
| 15.01.2024 11.00 (мск) | Тема 1. Знакомство с продажами | | | |
| 1 урок | Работа менеджера по продажам <ul style="list-style-type: none"> Понятие и смысл продаж Значимость работы менеджера по продажам Выгоды профессии менеджера по продажам на рынке Рабочий день менеджера по продажам Действия на каждом этапе для успешной работы Инструменты для эффективного распределения рабочего времени | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 2 урок | Типы и специфика рынков продаж <ul style="list-style-type: none"> Отличия рынков Специфика работы на разных рынках | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 22.01.2024 11.00 (мск) | Тема 2. Технология продаж | | | |
| 3 урок | Воронки продаж <ul style="list-style-type: none"> Воронка продаж Работа с показателями воронки продаж | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 4 урок | Этапы технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Технология продаж Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж Примеры управления воронкой продаж через изменения в технологии продаж | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 5 урок | Подготовка к звонку и начало разговора <ul style="list-style-type: none"> Подготовка к звонку, сбор информации, необходимой для продажи Проход секретаря Установление контакта с ЛПР | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 6 урок | Выявление и формирование потребности у клиента <ul style="list-style-type: none"> Выявление потребности у клиента Формирование потребности в вашем продукте | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 7 урок | Презентация решения и формирование предложения <ul style="list-style-type: none"> Проведение презентации Закрытие сделки | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 8 урок | Отработка возражений <ul style="list-style-type: none"> Понятие и типы возражений Работа с возражениями на разных этапах технологии продаж Универсальные техники отработки возражений | Лекция | 2 | Низамеева Кристина |
| 9 урок | Работа с отказами <ul style="list-style-type: none"> Понятие «Отказ» Возврат клиента из отказа в работу | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 10 урок | Закрепление базовой технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Чек-лист телефонного разговора Подача обратной связи по чек-листу | Лекция | 1 | Низамеева Кристина |
| 29.01.2024 11.00 (мск) | Тема 3. Дополнительные инструменты для продаж | | | |
| 11 урок | Способы поиска клиентов <ul style="list-style-type: none"> Поиск клиентов в открытых источниках Коммерческие способы поиска баз Пример поиска клиентов в коммерческом сервисе | Лекция | 1 | Болотина Татьяна |
| 12 урок | Составление коммерческих предложений <ul style="list-style-type: none"> Что такое коммерческое предложение: виды, форматы, этапы составления Структура коммерческого предложения. Примеры, типичные ошибки, рекомендации | Лекция | 2 | Пичелатова Екатерина |

| | | | | |
|-------------------------------|---|---|---|----------------|
| 13 урок (off-line) | Работа с психологическими установками в продажах <ul style="list-style-type: none"> ▪ Психологические установки в продажах. Как с ними работать ▪ Распространенные страхи в продажах. Как с ними работать ▪ Самосаботаж | Лекция | 2 | Сергеева Мария |
| 15.01.2024 - 19.02.2024 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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