

## Программа повышения квалификации МАСТЕР ПРОДАЖ

**Даты проведения курса** с 20 сентября по 20 октября 2021г.

Продолжительность курса - **62 ак. часа**

Выдается **удостоверение о повышении квалификации**

*Программа создана для тех, кто хочет разобраться в продажах. За четыре недели вы изучите и потренируете на практике инструменты технологии продаж для работы на b2c, b2b, b2g, а также получите дополнительные инструменты для личной эффективности.*

### Преподаватели курса

**Болотина Татьяна**

Эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

**Низамеева Кристина**

Тренер-эксперт, специалист по продажам

**Сергеева Мария**

Ведущий региональный тренер в Контуре, психолог, коуч руководителей

**Пичелатова Екатерина**

Руководитель группы маркетинга в Контур.Школе

**Демчук Мария**

руководитель отдела методологии в Контуре

**Крылова Ульяна**

HR-менеджер, специалист по массовому подбору персонала

**Беляева Алена**

Куратор курса

### Категория участников

- Начинающие менеджеры по продажам, которые хотят освоить новую профессию
- Руководители и владельцы бизнеса, которые хотят внедрить технологию продаж
- Менеджеры, которые хотят разобраться в технологии и системе продаж и увеличить свой доход

### 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

### Почему специалисты выбирают обучение в Контур.Школе?

1. Гарантия правильных знаний
2. Понятное и последовательное изложение материала
3. Поддержка преподавателя и экспертов – ответы на вопросы
4. Удобный формат обучения: доступ в любое время, возможность изучать только нужные темы
5. Удостоверение о повышении квалификации

## Расписание онлайн-курса

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
<b>0 урок</b> (off-line) <b>20.09., пн.</b> <b>11.00 (мск)</b>  с 20.09 по 20.10.21	<b>Знакомство с курсом</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Направление "Маркетинг и продажи"</li> <li>• Лекции и практические задания</li> <li>• Эксперты и ценность нашего опыта</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна
<b>Тема 1. Знакомство с продажами</b>				
<b>1 урок</b> (off-line) с 20.09 по 20.10.21	<b>Работа менеджера по продажам</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие и смысл продаж</li> <li>• Значимость работы менеджера по продажам</li> <li>• Выгоды профессии менеджера по продажам на рынке</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>2 урок</b> (off-line) с 20.09 по 20.10.21	<b>Задачи менеджера по продажам</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Рабочий день менеджера по продажам</li> <li>• Действия на каждом этапе для успешной работы</li> <li>• Инструменты для эффективного распределения рабочего времени</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>3 урок</b> (off-line) с 20.09 по 20.10.21	<b>Типы и специфика продаж b2b, b2c и b2g</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отличия рынков b2b, b2c и b2g</li> <li>• Специфика работы на рынках b2b, b2c и b2g</li> <li>• Основные требования к менеджеру для работы на различных рынках</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна
<b>4 урок</b> (off-line) с 20.09 по 20.10.21	<b>Способы поиска клиентов. Маркетинг в продажах</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск клиентов в открытых источниках информации</li> <li>• Коммерческие способы поиска баз</li> <li>• Пример формирования базы в коммерческом сервисе для поиска клиентов b2b рынка</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна
<b>5 урок</b> (off-line) с 20.09 по 20.10.21	<b>Работа с психологическими установками в продажах</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Психологические установки в продажах. Как с ними работать?</li> <li>• Распространенные страхи в продажах и как с ними работать</li> <li>• Самосаботаж</li> </ul>	Лекция	2	Сергеева Мария
<b>Тема 2. Технология продаж</b>				
<b>6 урок</b> (off-line) <b>27.09., пн.</b> <b>11.00 (мск)</b>  с 27.09 по 20.10.21	<b>Воронки продаж</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Воронка продаж</li> <li>• Работа с показателями воронки продаж</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна
<b>7 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Этапы технологии продаж</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Технология продаж</li> <li>• Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж</li> <li>• Примеры управления воронкой продаж через изменения в технологии продаж</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>8 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Подготовка к звонку и начало разговора</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка к звонку, сбор информации необходимой для продажи</li> <li>• Проход секретаря</li> <li>• Установление контакта с ЛПР</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна
<b>9 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Выявление и формирование потребности у клиента</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Выявление потребности у клиента</li> <li>• Формирование потребности в вашем продукте</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>10 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Презентация решения и формирование предложения для клиента</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Презентация товара/решения</li> <li>• Закрытие сделки</li> </ul>	Лекция	1	Болотина Татьяна

<b>11 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Отработка возражений</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие и типы возражений</li> <li>• Работа с возражениями на разных этапах технологии продаж</li> <li>• Универсальные техники отработки возражений</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева Кристина
<b>12 урок</b> (off-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Работа с отказами</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие отказ</li> <li>• Возврат клиента из отказа в работу</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>13 урок</b> (on-line) с 27.09 по 20.10.21	<b>Закрепление базовой технологии продаж</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чек-лист телефонного разговора</li> <li>• Подача обратной связи по чек-листу</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева Кристина
<b>Тема 3. Дополнительные инструменты для продаж</b>				
<b>14 урок</b> (off-line) <b>04.10., пн.</b> <b>11.00 (мск)</b> с 04.10 по 20.10.21	<b>Составление писем и коммерческих предложений</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое коммерческое предложение: виды, форматы, этапы составления</li> <li>• Структура коммерческого предложения. Примеры, типичные ошибки, рекомендации</li> <li>• Составление сопроводительного письма</li> </ul>	Лекция	2	Пичелатова Екатерина Демчук Мария
<b>15 урок</b> (off-line) с 04.10 по 20.10.21	<b>Работа с конфликтами</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понятие конфликт</li> <li>• Решение конфликта на стадии зарождения</li> <li>• Стратегии поведения в процессе конфликта</li> <li>• Управление конфликтом</li> </ul>	Лекция	1	Низамеева Кристина
<b>16 урок</b> (off-line) с 04.10 по 20.10.21	<b>Составление продающего резюме</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Актуальность резюме</li> <li>• Как назвать свое резюме</li> <li>• Что такое «профобласти» и зачем кандидату их заполнять</li> <li>• Как описать функционал на предыдущих местах работы</li> <li>• Для чего нужны блоки «Дополнительная информация» и «Портфолио»</li> </ul>	Лекция	1	Крылова Ульяна

Всегда актуальное расписание [здесь >>](#)

Оставить заявку на обучение через [сайт >>](#)