

Программа повышения квалификации ЭКСПЕРТНЫЕ ПРОДАЖИ

Даты проведения курса с 29 сентября по 3 ноября 2021г.

Продолжительность курса - **90 ак. часа**

Выдается **удостоверение о повышении квалификации**

Программа создана для тех, кто хочет посмотреть на продажи с другой стороны. Прокачать свои знания и умения в технологии продаж. Научиться планировать и управлять личными продажами.

За пять недель вы сможете понять структуру управления продажами и получить готовые инструменты, а также добавить новые инструменты к имеющимся.

Преподаватели курса

Болотина Татьяна

Эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер

Низамеева Кристина

Тренер-эксперт, специалист по продажам

Демчук Мария

Руководитель отдела методологии в Контуре

Фокин Алексей

Тренер руководителей, коуч организаций и команд, сертифицированный коуч ACC ICF

Крылова Ульяна

HR-менеджер, специалист по массовому подбору персонала

Беляева Алена

Куратор курса

Категория участников

- Менеджеры по продажам, которые хотят освоить новые инструменты и увеличить свой доход
- Менеджеры по продажам, которые хотят добиться повышения и нацелены на карьерный рост
- Руководители и владельцы бизнеса, которые хотят внедрить технологию продаж

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
0 урок (off-line) 29.09., ср. 11.00 (мск) с 29.09 по 03.11.21	Знакомство с курсом <ul style="list-style-type: none"> • Направление "Маркетинг и продажи" • Лекции и практические задания • Эксперты и ценность нашего опыта 	Лекция	1	Болотина Татьяна
Тема 1. Экспертная технология продаж				
1 урок (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Воронки продаж <ul style="list-style-type: none"> • Понятия воронка продаж и операционные показатели • Работа с показателями воронки продаж 	Лекция	1	Болотина Татьяна
2 урок (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Этапы технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> • 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 (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Сбор информации для захода в компанию <ul style="list-style-type: none"> • Источники информации о клиенте • На какую информацию обращать внимание • Применение полученной информации в разговоре с клиентом 	Лекция	1	Низамеева Кристина
4 урок (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Установление контакта. Продающая цель звонка <ul style="list-style-type: none"> • Типы ЛПР. С кем начать говорить в первую очередь • Установление контакта с ЛПР 	Лекция	1	Низамеева Кристина
5 урок (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя <ul style="list-style-type: none"> • Способы выявления потребности • Важность слушания ответов клиентов • Применение полученной информации от клиента • Практическая отработка 	Лекция	2	Низамеева Кристина
6 урок (off-line) с 29.09 по 03.11.21	Формирование потребности в нашем продукте/решении <ul style="list-style-type: none"> • Формирующие вопросы для актуализации проблемы клиента • Практическое написание вопросов на актуализацию • Разбор кейсов с информацией по клиенту 	Лекция	2	Низамеева Кристина
7 урок (off-line) с 06.10 по 03.11.21	Презентация под потребность <ul style="list-style-type: none"> • Классическая технология презентации через озвучивание выгоды для клиента • Технология проведения презентации через выгоды по схеме "sabone" 	Лекция	1	Низамеева Кристина
8 урок (off-line) с 06.10 по 03.11.21	Закрытие сделки. Работа с центром закупа <ul style="list-style-type: none"> • 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 (off-line) с 06.10 по 03.11.21	Работа с дожимом <ul style="list-style-type: none"> • Определение "дожим" • Схема экологичного дожима • Маркетинговые акции для дожима 	Лекция	1	Филонова Светлана
10 урок (off-line) с 06.10 по 03.11.21	Работа с возражением «У нас конкурент» <ul style="list-style-type: none"> • Работа с возражениями в начале разговора • Работа с возражениями по продукту и компании • Работа с возражениями связанные с конкурентами 	Лекция	2	Филонова Светлана
11 урок (on-line) с 06.10 по 03.11.21	Закрепление экспертной технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> • Чек-лист телефонного разговора • Подача обратной связи по чек-листу 	Лекция	2	Низамеева Кристина

Тема 2. Управление личными продажами				
12 урок (off-line) 13.10., ср. 11.00 (мск) с 13.10 по 03.11.21	Анализ воронки продаж и ключевых показателей <ul style="list-style-type: none"> • Воронка продаж • Ключевые показатели продаж 	Лекция	1	Болотина Татьяна
13 урок (off-line) с 13.10 по 03.11.21	Инструменты для работы с ключевыми показателями <ul style="list-style-type: none"> • Работа с конверсиями • Работа с длиной сделки • Работа со средним чеком • Работа с количеством клиентов в воронке 	Лекция	1	Болотина Татьяна
14 урок (off-line) с 13.10 по 03.11.21	Шаги к успешному закрытию плана продаж <ul style="list-style-type: none"> • Самомотивация • Постановка цели • Составление плана достижения результата 	Лекция	1	Болотина Татьяна
Тема 3. Soft-skills для успешных продаж				
15 урок (off-line) 20.10., ср. 11.00 (мск) с 20.10 по 03.11.21	Основные техники для успешных переговоров <ul style="list-style-type: none"> • Формирование цели на переговоры • Подготовка к переговорам • Стратегия в переговорах • Завершение переговоров 	Лекция	2	Филонова Светлана
16 урок (off-line) с 20.10 по 03.11.21	Составление продающих писем и сообщений <ul style="list-style-type: none"> • Важность письменной коммуникации • Составление продающих писем сообщений 	Лекция	2	Демчук Мария
17 урок (off-line) с 20.10 по 03.11.21	Самомотивация и работа со стрессом <ul style="list-style-type: none"> • Способы личной мотивации • Работа со стрессом 	Лекция	2	Фокин Алексей
18 урок (off-line) с 20.10 по 03.11.21	Составление продающего резюме <ul style="list-style-type: none"> • Актуальность резюме • Как назвать свое резюме • Что такое «профобласти» и зачем кандидату их заполнять • Как описать функционал на предыдущих местах работы • Для чего нужны блоки «Дополнительная информация» и «Портфолио» 	Лекция	1	Крылова Ульяна

Всегда актуальное расписание [здесь >>](#)

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