|  |  |
| --- | --- |
| Почти в каждой компании есть свой отдел продаж. Где-то он насчитывает только одного человека (владельца), а в большинстве случаев это целые команды, которые продают то, что создает бизнеса. Чтобы продавать в текущих условиях необходимо настроить свое мышление на нужную волну плюс разобраться с «кризисными» техниками. Как ответить коллеге или клиенту, чтобы сохранить отношения? Как работать с выгоранием? И как сохранять высокий темп каждый день?Эти и другие подобные вопросы задают владельцы, руководители и менеджеры по продажам постоянно. И это не новички, а специалисты, которые работают в этой сфере длительное время. Клиенты становятся все избирательнее, конкуренты наступают на пятки. Здесь очень важно построить рабочую систему.Система продаж под ключ – флагманская программа спикера, в которой сосредоточены самые новые подходы в продажах в эпоху кардинальных изменений. | **Программа:** **СТРАТЕГИЯ В ПРОДАЖАХ:** Как выглядит бизнес владельца без системыНовый «СНИП» в продажах. Аудит, анализ, воронка продаж, бизнес-процесс, контроль, регламенты. Воронка дожима**ЖИВЫЕ ЗВОНКИ И ТОП-ОШИБКИ**Реалити-звонки в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров». Ключевые ошибки: формализм, безразличие в голосе, отсутствие дожима и т.д.**ДОЖИМ КЛИЕНТА**Встреча по «форме воды». Как дожимать на встречах, в звонках и сообщениях. Скрипт исходящего звонка. Догоняющий «WA». Как писать в мессенджере без сохранения контакта. 4 пункта исходящего сообщения в вотсапе. **ИНСТРУМЕНТЫ В ПРОДАЖАХ**QR-коды для работы с базой. Боты и авто-дожим. 10 составляющих эффективного найма: тестовые задания, интервью и хедхантинг как продажи. Как повысить средний чек на 120%, увеличив КЭВ на 50%**ДОПРОДАЖИ И НАСТРОЙ**Как запускать усилители продаж? Как завершать сделку по «ВДВ»? Как работать с сонной базой по «КДР»? Реакции, настрой и Икигай: 4 составляющих. Хатико без ожиданий. Разрыв шаблона  |
| **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**:​* Собственники и предприниматели
* Менеджеры по продажам
* Руководители отделов продаж
* Коммерческие директора

­­­­  |
| **Формат**: Выступление проводится в формате «Реалити», при котором спикер решает задачи «здесь и сейчас» с помощью живых звонков и разборов кейсов аудитории с большим числом практики. В зависимости от числа участников в зале и формата, спикер исполняет песню «Икигай» или «Небоскреб». Их звучание можно заранее проверить в приложениях Яндекс музыка или itunes |