

Еще в 2003 году спикер начал продавать в B2B. Газета, ежедневник и телефон – первые 3 инструмента того времени. Компьютер дали позднее.

Времена изменились. Все больше клиентов – на удаленке, а секретарям еще более непробиваемы, но темп, лёгкость, желание достичь результата – остаются неизменны.

Владимир обучает тому каким образом построить продажи с помощью исходящих звонков, как договариваться с клиентами, не переживая и не включая «точки страха». То, что помогло стать спикеру одним из лучших переговорщиков в карьере и то, что помогло сотни раз «пробивать» потолки в крупных компаниях и достигать результата – лежит в основе тренинга.

Менеджеры по холодным звонкам (хотя правильнее называть по теплым звонкам новым клиентам), а также специалисты call – центров, которые звонят напрямую в сегменте B2C и B2B – эта программа для вашего роста. В навыках, эмоциях и технологии.

#### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

- Менеджеры по продажам
- Сотрудники Call-центров
- Руководители отделов продаж
- Коммерческие директора

#### **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ:**

1 день (8 академических часов)  
2 дня (16 академических часов)

**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.

#### **Программа:**

##### **НАВЫКИ И ОШИБКИ**

11 ключевых навыков для холодных звонков. Четыре ключевые техники для +30% продаж: АС, 51/49, микроэмоции, Темп 90 и пр.

##### **АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ**

Реалити-звонки в компанию с «0» от спикера «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы менеджеров».

##### **СТРЕСС, СТРАХ И ПРОЧИЕ «ТАРАКАНЫ»**

Как работать со страхом, сковывающим тебя на старте? Техника Толстого. Как полюбить звонки. Продажи – это «ИИИ»

##### **АНАЛИЗ B2B-КЛИЕНТА. Расширение контактов**

Как знать о клиенте больше? Пять источников: Интернет-поиск, Соц. сети, рекомендации, рабочие сайты и др: от linkedin и VK до hh и «добавочных» наугад.

##### **СЕКРЕТАРИ И «ЛЮДИ-ФИЛЬТРЫ»**

Легенды и речевые формулировки для переговоров с «людьми-фильтрами». 7 рабочих скриптов.

##### **СКРИПТЫ**

Метод «КПД 100»: Контакт, Продажа, Договоренность. 2 универсальных скрипта продаж. Как продолжать диалог даже если клиенту «неудобно» говорить. Правило 30 секунд. Как показать настойчивость вместо навязчивости. Техника завершения диалога с возможностью позвонить всегда и получать «да»!

##### **ПОВТОРНЫЕ ЗВОНКИ**

Работа в «негативной среде». ...Настроиться, собраться, узнать побольше и другие ненужные отговорки. Нейтрализация страха методом А. Емельяненко.

##### **ВОЗРАЖЕНИЯ БЕЗ СТРЕССА**

Техники амортизации в действии. Принцип тотального согласия. Техника обобщения. Подмены смыслов и управляемых провокаций с давлением на боль/решение. Закрытие сделки. Перевод в мессенджеры.