



«Как научить продавать: чтобы менеджеры по продажам не только знали, но и умели это делать»

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ТРЕНИНГА

1 день

Анализ эффективности работы отдела продаж – этап снятия запроса

Время с 19.00 до 22.00

- *Ключевые стратегии продаж в B2B и B2C:* какие стратегии бывают, в чем их отличия и особенности, что должен знать и уметь продавец в B2B и B2C для эффективных продаж;
- *Анализ эффективности бизнес-процессов:* как научиться системному видению процессов в отделе продаж, как выявлять их плюсы и минусы, какие инструменты замера эффективности использовать под задачу клиента;
- *Особенности мотивации менеджеров по продажам:* как подбирать персонал под задачи отдела продаж, черты успешного продавца, типичные ошибки на этапе подбора персонала, выявление мотивационных ресурсов команды и построение мотивационных программ в тренинге;
- *Типичные ошибки тренеров в момент снятия запроса:* как обойти ловушки для тренера (несоответствие задач отдела продаж стратегии компании, недостаточная мотивация руководителя отдела продаж и т.п.);
- *Формирование пакета тренингов под задачи B2B и B2C:* составление плана тренинга, подбор необходимых игр и программ; проработка этапов тренинга с позиции тренера и управленца.

2 день

Разработка тренинга. Алгоритм создания тренинга для продавцов розницы

Время с 10.00 до 18.00

- *Игра-разминка на групповую динамику:* проигрывание типичных рабочих ситуаций в отделе продаж, анализ поведения участников, обратная связь и разбор ошибок с комментариями тренера;
- *Разбор «Чемодана игр»:* бизнес-игры для менеджеров отдела продаж, анализ и проигрывание сценариев, особенности внедрения (телефонные продажи, поиск и привлечение новых клиентов, посттренинговое полевое сопровождение на рабочем месте и др.);
- *Формирование компетенций:* как программу тренинга связать со стратегическими задачами компании, как донести до заказчика, что основная работа по формированию навыка начинается после тренинга, какие посттренинговые мероприятия помогут развитию и закреплению приобретённых на тренинге навыков;
- *Формы и виды обучения:* только ли тренинг поможет решить задачу заказчика, какие есть варианты улучшения ситуации, кроме тренинга?;



«Как научить продавать: чтобы менеджеры по продажам не только знали, но и умели это делать»

- *Демо-тренинг по работе с возражениями «Договор здесь и сейчас» (B2C):* маршрут продаж, прослушивание примера телефонного разговора менеджера с клиентом и его анализ, видеоразбор примера продаж с анализом;
- *Супервизия проведения игры (тренерская практика участников):* как собирать информацию в процессе бизнес-игры и давать обратную связь залу;
- *Цикл Колба как основной метод написания тренинга;*
- *Типология тренинговых методов. Анализ самых эффективных из них.*
- *Разбор готовых кейсов из различных отраслей. Создание собственных кейсов.*

3 день

Обучение менеджеров корпоративных продаж. Как работать с опытными успешными продавцами: на что мотивировать, чем вдохновлять, чему учить?

Время с 10.00 до 18.00

- *Супервизия проведения игры (тренерская практика участников):* как собирать информацию в процессе бизнес-игры и давать обратную связь залу;
- *Игра-разминка «Я-дилер» на тему поиска и привлечения новых клиентов:* маршрут продаж, анализ основных этапов в B2B и их отличий от розницы;
- *Демо-тренинг по работе с организациями «Поиск и привлечение новых клиентов» (B2B):* выстраивание и проигрывание маршрута продаж, что тренировать на каждом этапе, стадии захвата клиента, разговор с ЛПП (скрипты) и др.;
- *Опытный продавец – как развивать кадровый резерв компании:* как работать с экспертами в продажах, чем заинтересовать, как замотивировать;
- *Коуч-технологии:* формула вовлекающей и развивающей коммуникации с опытным продавцом;
- *Разработка и создание собственного тренинга:* полуторачасовая практика-отработка в качестве тренера с участием коллег-участников;
- *Ярмарка проектов:* обмен идеями с коллегами, выявление недочётов и ошибок, корректировка, обратная связь тренера;
- *Посттренинговое сопровождение:* разбор вспомогательных мероприятий по закреплению навыков на практике;
- *План действий после тренинга:* что читать, какие видео смотреть, что знать, в чем разбираться тренеру по продажам.



«Как научить продавать: чтобы менеджеры по продажам не только знали, но и умели это делать»
О КОМПАНИИ «ИСКУССТВО ТРЕНИНГА»

Компания «Искусство тренинга» образована в 2002 году коллективом практикующих психологов, бизнес-тренеров, методистов и консультантов в сфере HR и T&D.

Совместно разработанные тренерами учебного центра программы обучения, повышения квалификации, тренинги и мастер-классы, социальные инициативы, программы для детей и подростков более 10 лет помогают:

- Начинающим и практикующим бизнес-тренерам;
- Тренинговым центрам и частным консультантам;
- HR-специалистам, руководителям Корпоративных университетов, учебных центров, отделов обучения;
- Руководителям отделов продаж;
- Детям и подросткам младшего и среднего школьного возраста;
- Выпускникам школ и студентам первых курсов вузов;
- Родителям и методистам по работе с детьми и др.

За более чем 10 лет в компании «Искусство тренинга» прошли обучение более 10 000 человек, а ещё больше приняли участие в мастер-классах, семинарах, выездных сессиях, тренингах и вебинарах по направлениям:

- Тренинг тренеров. Инновационные технологии тренинговой работы
- Тренинг тренеров. Интенсив;
- Директор учебного центра;
- Кадровый менеджмент (модульная программа);
- Тренер по продажам;
- Твоё событие: каникулы для подростков;
- Профтестирование для подростков и др.*

*О дополнительных программах и возможностях можно узнать по [ссылке](#)

Тренеры компании «Искусство тренинга» являются авторами научных статей и книг для тренеров:

- «Большая психологическая игра или Игра не в тренинге» Ирина Телегина;
- «Игра в тренинге. Личный помощник тренера» Е.А. Леванова, А.Н. Соболева, В.А. Плешаков, Г.С. Гольшев;
- «Игра в тренинге. Возможности игрового взаимодействия» Е.А. Леванова, А.Н. Соболева, В.А. Плешаков, А.Г. Волошина, И.О. Телегина.

Компания «Искусство тренинга» имеет лицензию Департамента образования города Москвы на осуществление образовательной деятельности №0006204 от 04.09.2014 г. (дополнительное профессиональное образование, повышение квалификации на базе среднего и высшего профессионального образования).

Все выпускники «Искусства тренинга» получают удостоверения о повышении квалификации (от 50 часов).