



ПЛАН ТРЕНИНГА

Эффективные переговоры B2B

Как продавать по более высоким ценам
БЕЗ больших скидок

бизнес-тренер Артем Шинкарук



Резюме тренинга



Целевая аудитория: сотрудников отдела закупок/снабжения; менеджеров по продажам и руководителей отделов продаж; собственников бизнеса; специалисты, которым нужны эффективные технологии переговоров.

Тренинг рассчитан на новичков (до 1 года) и опытных коммерсантов (более 2-х лет) в области продаж и переговоров.

Задачи: основной задачей тренинга является улучшения навыков ведения переговоров коммерсантов компании, в частности переговоры по цене, условиям, работе с ценовыми возражениями.

Время проведения: 1-2-3 дня по 8 часов

Методы работы: работа в мини-группах, в парах, в тройках; отработка навыков; практические задания; мини-лекции; групповые дискуссии, деловые и ролевые игры; отработка материала на конкретных ситуациях.



Артем Шинкарук

Эксперт по активным продажам. Руководил и обучал группы отделов продаж численностью до 150 менеджеров по продажам

С удовольствием делюсь знаниями и опытом (с)

[Заказать тренинг продаж](#)

Цели тренинга:

- научиться технологиям покупать дешево
- научиться технологиям продавать дорого.
- получить технологии ведения переговоров с партнерами, коллегами
- научиться работать с манипуляциями и уметь противостоять им.
- изучить техники убеждения
- научиться вести переговоры в B2B (крупные сделки)
- научиться получать железные преимущества и побеждать в любых переговорах

Программа учитывает вашу сферу деятельности, уровень подготовки персонала, а также ваши цели и задачи, которых вы хотите достичь в результате проведения тренинга для отдела продаж.

Программа тренинга

Корпоративный тренинг переговоров хорошо подходит для компаний малого и среднего бизнеса, где коммерсантам приходится очень часто вести переговоры о цене, условиях, скидках и т.п. Основной задачей тренинга является улучшения навыков ведения переговоров коммерсантов компании.

Вы научитесь продавать БЕЗ скидок или по ценам, которые НЕ урезают вашу прибыль.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются переговорщики:

- психологическая неготовность и настроенность на проигрыш
- непонимания переговорщиками цикла принятия решения
- слабая работа менеджеров с возражениями клиентов
- клиенты хотят скидки, которые съедают всю прибыль
- клиенты при закупках ориентируются только на цену
- менеджеры упускают сделки по «непонятным причинам»

Направление тренинга

- Развитие навыков коммуникаций по телефону
- Проведение переговоров на встречах
- Противостояние манипуляциям
- Ведение жестких переговоров
- Торг по цене, условиям и скидкам

Как будем работать

Материал будет подаваться в виде практической модели и упражнений. Упор делается на расширение инструментария коммерсанта при ведении переговоров, а также расширении его образа мышления.

Таким способом отдача от полученной информации будет самая высокая. Вы можете посмотреть [видео с тренингов](#) переговоров

Модуль #1 – базовые техники переговоров

- Что такое переговоры
- Виды и типы переговоров
- С чего начинаются переговоры
- Основные причины неудач в переговорах
- Роли в переговорах
- Как себя необходимо вести переговорщику
- Как вести переговоры в режиме без подготовки
- Техника переговоров
- Этапы переговоров
- Тактика переговоров
- Ценовые переговоры (торг)
- **Ценовые возражения:** «Дорого», «У конкурентов дешевле», «Дайте скидку»;
- Составляющие успешного торга
- Как приручить клиента
- Тестирование переговорщиков
- Анализ успешных примеров
- Групповые игры
- Особенности работы с ЛПР (личные потребности)
- **Базовые подходы в переговорах:** «компромисс», «ценовой торг/уступка», «давление», «эмоциональный подход», «логический подход (аргументация)»
- Как работать с отказами клиента и побеждать;
- Возражения, на которые не знают ответа 90% продавцов;
- +20 универсальных вариантов обработки возражений клиентов;
- **Возражения клиентов:** «Мы работаем с другими», «Высылайте коммерческое предложение на почту», «Нет потребности сейчас/ перезвоните через пару месяцев», «Нам ничего надо/не интересует», «Нужно подумать/подумаю», «У вас дорого», «Я покупаю дешевле/у конкурентов дешевле», «Мы работаем с отсрочкой платежа», «Нет денег/бюджета»;
- **Скрипт №1 - переговоры и «дожим»**

The image displays several cheat sheets for sales negotiations, organized into sections:

- Разговор с ЛПР (личным контактом):** Contains a yellow box with text: "Речь пойдет не о том, как добиться роста бизнеса...".
- Возражения клиентов:** A large section with multiple boxes containing various objections and responses, such as "Ваша цена слишком высокая", "У конкурентов дешевле", and "Нет денег".
- Скрипт №1:** A section titled "Скрипт №1 - переговоры и «дожим»" with a yellow box containing a script for handling objections.
- Дожим:** A section with a yellow box containing text: "Ваша цена слишком высокая...".
- Вопросы:** A section with a yellow box containing questions like "Ваша цена слишком высокая...".
- Ответы:** A section with a yellow box containing answers to the questions.
- Скрипт №1:** A section with a yellow box containing a script for handling objections.
- Дожим:** A section with a yellow box containing text: "Ваша цена слишком высокая...".

Модуль #2 – продвинутые техники переговоров

- Технологии дешево покупать
- Методы давления
- Этапы ведения переговоров при покупке
- **Продвинутые техники переговоров:** «техника скажите «НЕТ», «техника отозванного предложения», «техника покажите предложение», «техника травление лески (негатив)», «техника травление лески (позитив)», «техника понемногу», «техника высокого авторитета», «техника отложить в сторону», «подготовить клиента к принятию решения», «техника не сердитесь», «техника №11-20:»
- Жесткие переговоры
- Манипулирование и защита от манипуляций
- **Психологические приемы**
- Базовый уровень психологической подготовки;
- Отработка сомнений и неуверенностей коммерсантов;
- Анализ и проработка психологических качеств коммерсантов;
- Методы поддержки самомотивации;
- Приемы, которые помогают снизить нагрузку в тяжелых переговорах;
- Почему некоторые технологии продаж работают слабо;
- Мышления продавца в работе с клиентами;
- Масштаб личности и уровень комфорта;
- Основные правила закрытия сделки
- **Базовые приемы закрытия сделки:** «резюмирование», «ограниченный срок/количество», «упор на доставку», «дополнительные гарантии», «рекомендации», «разговор с руководителем»
- **Продвинутые техники закрытия сделки:** «техника задавания вопросов», «упор на скидку», «цена в зависимости от формы оплаты», «самая низкая цена», «коммерческое вовремя», «фиксация цены», «прямо в лоб»
- Основные позиции клиента при заключении сделки
- Анализ успешных примеров
- Технология работы с клиентами, которые ищут самое дешевое
- Рекомендации материалов для дальнейшего обучения
- **Скрипт №2 - переговоры и «дожим»**

Ожидаемый результат тренинга:

- формирования цельной картины ведения процесса переговоров;
- овладения навыками эффективной техники переговоров;
- коммерсанты научиться повышать шансы на победу в переговорах;
- получение преимуществ в переговорах по ценовым вопросам/торгу;
- появление желания обучаться, совершенствоваться, а также продавать

Особенности тренинга



#1: тренинг проводится по авторской методике + программа внедрения и рекомендации для отдела продаж

#2: перед проведением обучения, тренер проводит первичный анализ звонков, материалов и уровня подготовки участников

#3: от 1 до 3 месяцев поддержки отдела продаж в онлайн формате

#4: отдел продаж будет обучать продавец. Не психолог, консультант или маркетолог, а опытный коммерсант с практической программой пошагового развития персонала.

#5: участники получают готовые скрипты продаж и учатся их применять

#6: после проведения тренинга, компания получает все материалы для дальнейшей работы (в электронном виде)

Главная задача обучения

Это не выдать как можно больше информации по продажам менеджерам, а взрастить навыки. Научить думать и строить правильные схемы в процессе взаимодействия с клиентом. В результате повышается эффективность работы отдела и объемы продаж идут вверх.

Как выбрать подходящего специалиста для решения своей задачи? Все очень просто.

- Инструменты, которым обучает тренер
- Его специализация (в каких сферах сам продавал и обучал)
- Насколько прогрессивный и нестандартный имеет образ мышления
- Стиль ведения тренингов и коммуникации в группе ([видео](#))
- Поддержка после тренинга

Тренинг переговоров – это мостик между теорией и практикой. Моя задача как тренера по продажам сделать так, чтобы продавцы не только «знали», а и после тренинга «умели» и «могли» применить новые приемы в работе.

Подача материала:

Упор будет сделан как на теорию (30%), так и на практику (70%). Такое соотношение будет способствовать скорейшему включению в работу и получению новых знаний.

В процессе обучения мы не играем в игры, мы разбираем реальные ситуации с клиентами. В результате через 3-4 недели мотивация продавцов не уменьшается, а только увеличивается за счет правильной технологии внедрения.

Стоимость тренинга

Артем Шинкарук

Эксперт по активным продажам. Руководил и обучал группы отделов продаж численностью до 150 менеджеров по продажам

С удовольствием делюсь знаниями и опытом (с)

[Заказать тренинг продаж](#)

За что вы платите: я не беру гонорар за время или информацию. Вы платите за комплекс действий, который нужно провести, чтобы ваш отдел продаж стал работать эффективнее: начала выполнять/перевыполнять планы и зарабатывать больше денег компании.

По-сути, вы получаете мой опыт и знания, которые я в рамках проведения обучения передаю вашим продавцам. В результате получается, что вы покупаете деньги с хорошей скидкой.

Цена зависит от нескольких факторов:

- количества участников и дней
- периодичности проведения обучения
- варианта программы и дополнительных опций

Мои тренинги, можно сказать, что бесплатные. Потому что окупаются с первых сделок.

Без рисков и с двойной экономией. Заказывая тренинги продаж у меня, вы ничем не рискуете. Ваши вложения окупятся уже с первых продаж. А дальше чистая прибыль.

Стоимость проекта: **обсуждается после аудита продаж**

Ориентировочный бюджет: **от 20 000 грн.**

Варианты обучения:

Вариант №1: бюджетный (1 день/8 часов + 1 месяц поддержки)

Проведение обучения с проработкой всех этапов продаж от А до Я. Упор делается на получения новой информации, закрытию пробелов в знаниях, практические упражнения и наработку навыков. В услугу включены сервисы для усиления эффективности:

- аудит отдела продаж перед проведением обучения
- материалы и скрипты продаж (5 документа)
- поддержка тренера в течение 1 месяца (вопросы на почту)
- итоговое заключение по группе и план дальнейшего развития

Вариант №2: стандартный (2 дня/16 часов + 2 месяца поддержки + консультация)

Помимо классического группового обучения, включены дополнительные варианты для всестороннего развития отдела продаж. В услугу включены сервисы для усиления эффективности:

- аудит отдела продаж перед проведением обучения
- материалы и скрипты продаж (10 документов)
- видео инструкции по использованию скриптов
- запись всего тренинга на видео (по-желанию)
- дистанционный он-лайн курс (14 занятий) для закрепления информации
- поддержка тренера в течение 2 месяцев (вопросы на почту)
- 120 минут индивидуальной консультации для РОП
- итоговое заключение по группе и план дальнейшего развития

Вариант №3: комплексный (3 дня/24 часа + 3 месяца поддержки + личный коучинг)

Помимо дополнительных материалов, всесторонняя поддержка тренера в работе для получения максимального результата. Включены инструменты для усиления эффективности:

- аудит отдела продаж перед проведением обучения
- материалы и скрипты продаж (10 документов)
- видео инструкции по использованию скриптов
- запись всего тренинга на видео
- дистанционный он-лайн курс (14 занятий) для закрепления информации
- поддержка тренера в течение 3 месяцев (вопросы на почту)
- анализ звонков участников (прослушивание и советы по развитию)
- практические рекомендации по решению ситуаций с клиентами
- личное обучение на местах после тренинга (2 личных коучинга по 2 часа за 1 мес)
- 120 минут индивидуальной консультации для РОП
- итоговое заключение по группе и план дальнейшего развития

При выборе тренера, желательно решить сразу, что для вас важнее: экономия или результат. Работая со мной, вы получите и то, и другое. Безпроигрышный вариант.

Заказывая эффективный тренинг от тренера-практика, вы будете застрахованы от рисков получить обучение низкого качества и потерянного времени.

Пообщаться с [тренером](#) и [заказать обучение](#) можно по телефонам:

+38 (097) 450-40-91 – лично тренеру
+38 (044) 209-39-44 – офис в Киеве

