

Программа 4-го ежегодного онлайн-форума продаж «Персонализация»

14 июля, день первый

13:00-15:00

Евгений Жигилий

Продажи при полной Ж

В силу внешних обстоятельств, каждый из нас оказался в непростой ситуации, проще говоря в «полной Ж». Или где-то рядом. Как жить в новой реальности, а главное, как строить бизнес и продажи? Поговорим о том, какие дары принес нам кризис. Обсудим изменения, произошедшие в психологии клиентов и как это повлияло на технологию продаж. Я расскажу вам о том, какие есть источники мотивации и чем полезен навык дисциплины. А главное, вы освоите универсальный инструмент достижения великих результатов – личный контракт. Путь из «Ж» существует и начинается он с изменений внутри каждого из нас!

Содержание:

- Кризис: возможности или «полная Ж».
- Миф о «Ж» или как жить дальше?
- Формула развития.
- Технология продаж: как изменилась психология принятия решения.
- Два источника мотивации.
- Дисциплина - базовый навык выхода из любого кризиса.
- Личный контракт – универсальный инструмент дисциплины и достижения великих результатов.

15:00-15:15

Перерыв

15:15-16:45

Дмитрий Ткаченко

Конкурентная борьба или «чем вы лучше, чем компания X?»

Содержание:

- 4 вида конкурентов: «Прямые», «За бюджет», «Самodelкины», «Лень».
- Таблица «Сравнительный анализ с конкурентами».
- Что отвечать на «Чем вы лучше конкурента?».
- Прояснение и изменение дифференциаторов.

16:45-17:00

Перерыв

17:00-18:00

Владимир Козлов

Результативный sales: технологии влияния

Содержание:

- Дивный новый мир: что мешает «технологии продаж».
- Классические каналы клиентского влияния.
- Четыре ключевых типа «salesman» и логика влияния на клиента.
- Оценка эффективности влияния.
- Особенности корпоративной подготовки «эффективного влиятеля».

15 июля, день второй

13:00-15:00

Аркадий Мизернюк

Транзактный анализ (ТА) и управление конфликтами в продажах

Содержание:

- Факторы коммуникации в ТА. Способы перевода в другую позицию.
- Уровни логических компетенций и управление конфликтом из ТА.
- Методы обработки и профилактики возражений и отказа из ТА.
- Перехват и удержание инициативы. Управление выражениями.

15:00-15:15

Перерыв

15:15-16:45

Сергей Семенов

Большие продажи без отговорок и оправданий

Содержание:

- Типичные отговорки, которые используются для невыполнения планов.
- Какие существуют последствия, если вместо результата принимаются отговорки.
- Как отработать отговорки, и вернуть ответственность за выполнение планов.
- Где найти ресурсы и возможности, для достижения целевых результатов в продажах.
- Модель неизбежного результата.

16:45-17:00

Перерыв

17:00-18:00

Николай Лазарев

Вооружение отделов продаж

Содержание:

Отдел продаж - это маленькая армия, а чтобы побеждать, армия должна быть хорошо вооружена. «Вооружение отделов продаж» - это инструментальный мастер-класс, на котором пошагово разбирается действующая результативная система поддержки продаж, выстроенная за 16 лет работы в активных продажах. Всё то, что специалисты по продажам могут взять и применить в работе с клиентами для того, чтобы:

- увеличить вероятность продажи;
- ускорить оплату счета;
- обойти конкурента при лобовом столкновении;
- повысить средний чек;
- получить дополнительные продажи.

Разбираются только действующие инструменты, «как есть», без приукрашиваний, без примеров про Apple и Стива Джобса. Многие инструменты можно брать и использовать самостоятельно, не дожидаясь, пока они будут внедрены централизованно во всей компании.

Примечание:

Организаторы оставляют за собой право вносить в программу форума дополнительные изменения.