ПРОДАЖИ

B2B и корпоративные продажи

Разделить путь B2B-продажи от целевой компании до договора на измеримые этапы.

10 занятий × 60 минут · 10 часов · 900 AZN. Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Для специалистов, которые хотят развивать навыки в направлении «Продажи» и применять их в работе.

По окончании вы сможете

- Составлять карту целевой компании и ролей в принятии решения.
- Уточнять потребности, критерии и процесс закупки на встрече.
- Фиксировать следующие шаги для предложения, переговоров и дальнейшего контакта.

Практические задания

- Карта заинтересованных сторон для одной компании.
- Ролевая игра исследовательской встречи.
- Обоснование ценности и структура коммерческого предложения.

План занятий

01 Определение целевых компаний

02 Поиск лица, принимающего решения

03 Первый контакт

04 Назначение встречи

05 Исследовательская встреча

06 Определение потребностей

07 Коммерческое предложение

08 Переговоры о цене

09 Система последующих контактов

10 Процесс продаж до заключения договора

Итоговый практический результат

План контакта, встречи, предложения и последующих действий для выбранной B2B-компании.

Оценка и обратная связь

План проверяется по соответствию компании, карте участников решения, подтверждению потребности и следующему шагу.

Формат обучения

Живые онлайн-занятия в Zoom / Google Meet. 1 участник + 1 тренер. График согласуется индивидуально.

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan

+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az

https://aitm.az/ru/individual-online-training/b2b-corporate-sales