ПРОДАЖИ

Обучение корпоративным B2B-продажам

Встреча с лицом, принимающим решения, анализ потребностей, коммерческое предложение, переговоры и последующие действия для специалистов по продажам B2B. Групповая программа и индивидуальный онлайн вариант.

550 AZN · Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Предприниматели · Менеджеры по продажам · Специалисты по B2B-продажам · Соискатели карьеры в корпоративных продажах

План занятий

01 Ключевые различия между вводными продажами и B2B-продажами

- Что такое корпоративные продажи?
- Различия между B2B и B2C

02 Профиль B2B-клиента

- Лица, принимающие решения, и влиятельные лица
- Структура клиента

03 Ключевые стратегии B2B

- Продажи, основанные на ценности
- Долгосрочный подход

04 Инструменты продаж B2B

- CRM и инструменты отслеживания
- Планирование встреч

05 Процесс и этапы продаж B2B

- От первого контакта до заключения контракта
- Систематизация процессов

06 Подготовка к встрече B2B

- Стратегия встречи
- Анализ вопросов и потребностей

07 Переговоры о продажах

- Цена и условия
- Управление возражениями

08 Подготовка коммерческое предложение

- Структура и содержание
- Ценностное предложение

09 Презентация предложения

- Навыки презентации
- Эффективная презентация

10 Упражнения по ведению переговоров и ролевые игры

- Реальные сценарии
- Обратная связь

11 Последующие действия после предложения

- Система последующих действий
- Удержание клиентов

12 Заключительный тест и оценка результатов

- Посттест
- План личного развития

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan

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

https://aitm.az/telimler/b2b-satis-telimi/?lang=ru