ПРОДАЖИ

Обучение цифровым продажам

Учебная программа по привлечению лидов, воронке продаж и общению с клиентами через онлайн-каналы.

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

Для кого

Специалисты по продажам · Маркетинговые и торговые команды · Предприниматели

План занятий

01 Цифровое мышление в продажах

- Что такое цифровые продажи и почему они важны?
- Ключевые отличия от классических продаж
- Построение продаж как системы

02 Анализ клиентов и целевой аудитории

- Создание портрета покупателя
- Болевые точки, потребности и мотивация клиентов
- Различия между аудиториями B2B и B2C

03 Привлечение трафика и генерация лидов

- Социальные сети, реклама и контент-каналы
- Механизмы привлечения лидов
- Концепция качественных лидов

04 Продажи, основанные на контенте

- Что такое контент, который продает?
- Структуры постов, видео и сообщений
- Формирование доверия через контент

05 Воронка продаж

- Осведомленность → Рассмотрение → Принятие решения
- Подходящие сообщения для каждого этапа
- Оптимизация воронки продаж

06 Цифровое доверие и социальное доказательство

- Отзывы, кейсы и репутация
- Доверие к личному и корпоративному бренду
- Влияние социального доказательства на продажи

07 Продажи через личные сообщения, чаты и онлайн-коммуникации

- Продажи через Instagram, WhatsApp, Telegram
- Структура сообщений и психология переписки
- Путь от первого сообщения до продажи

08 Управление возражениями в онлайн-среде

- «Это дорого», Возражения типа «Тогда», «Я думаю»
- Психология цифрового клиента
- Практичный подход к продажам

09 Онлайн-закрытие сделки и завершение продажи

- Правильное время для закрытия сделки
- Методы цифрового закрытия сделки
- Перепродажа и удержание клиентов

10 Практические симуляции цифровых продаж

- Реальные сценарии продаж
- Ролевые игры и анализ в реальном времени
- Разработка личной стратегии цифровых продаж

Контакты и запись

Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/telimler/reqemsal-satis-telimi/?lang=ru