



Oy-li

ШКОЛА ПРОДАЖ Екатерины Уколовой

с гарантией трудоустройства

#ЕкатеринаУколова #Шифрпродаж #Ойли



ЗАЧЕМ ВАМ ЭТОТ КУРС?



- Повысить свою ценность на рынке и увеличить личный доход
- Трудоустроиться в лучшие компании-лидеры рынка
- Переквалифицировать своих менеджеров для работы на удаленке

КОМУ НУЖНА ШКОЛА ПРОДАЖ?

- **Менеджерам по продажам**, чтобы прокачать свои навыки и зарабатывать больше
- **Тем, кто потерял работу в кризис**, и хочет освоить новую профессию для быстрого трудоустройства
- **Собственникам бизнеса**, чтобы перестроиться под новые реалии и обучить своих менеджеров продавать на удаленке

ЧТО ВАС ЖДЕТ НА



Теория + практика

После каждого модуля Вас ждет домашнее задание по пройденному материалу для отработки техник и закрепления навыков.



Работа с тренером

Домашнее задание по модулю проверяет тренер по продажам компании Oy-li и дает обратную связь по проделанной работе.



Рекомендация + трудоустройство

Личная письменная рекомендация от Екатерины Уколовой по итогам сдачи экзамена + трудоустройство





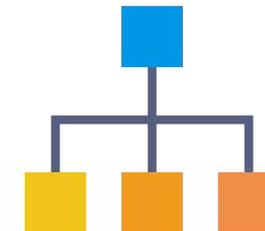
ПРОГРАММА КУРСА

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ



- Самомотивация
- Цели: smart трактовка Уколовой
- Потребительские цели и цели всей жизни на примере SIMS3
- Тайм-менеджмент
- Принцип 10000 часов
- Техника ТОП продавец (список вопросов для интервью)
- Декомпозиция по методу Брайан Трейси
- Марафон или Спринт в достижении целей
- Формула финансовых растяжек

ДЕКОМПОЗИЦИЯ



- Из чего складываются продажи
- Функции продаж: новые, текущие, лидогенерация
- Бизнес-процессы и воронка продаж
- Оптимизация времени на перерывы
- Доля в клиенте и доля по ассортименту
- Математический расчёт выхода на цель: SMART по портфелю и воронке
- Постановка личных планов продаж
- Техники: визуализация и аутотренинг
- ABCXYZ анализ клиентов

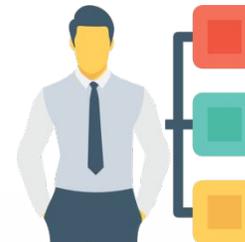


КВАЛИФИКАЦИЯ КЛИЕНТА



- Составление портрета целевой аудитории на основе ABC XYZ
- Составление косвенных критериев целевых клиентов
- Составление списка вопросов на входящих и исходящих
- Поиск клиентов, базы: СБИС, СПАРК, КОНТУР, ФОКУС
- Принцип релевантности продажи
- Принцип мелкого входа
- Постановка планов коммуникации в зависимости от рейтинга клиентов

НАВЫКОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ ПО БИЗНЕС-ПРОЦЕССУ



- Бизнес-процессы продаж
- От чего зависит конверсия
- Карта навыков конверсии для перехода на следующий этап
- Разработка листов развития: новые/текущие клиенты
- Автоматизированная прослушка своих звонков
- Принцип диктофона на встречах
- Когда работают скрипты
- Составление скриптов



ХОЛОДНЫЙ ЗВОНОК И ВЫХОД НА ЛПР



- Психологическая и информационная подготовка, постановка целей на звонок
- Установление контакта
- Позитивные и негативные слова
- Small talk и правило комплимента
- Техники обхода секретаря: обман и сложная фраза
- Найти ЛПРа без звонка
- Техника работы с возражениями
- Разработка листа развития по холодному звонку

ОТРАБОТКА ВХОДЯЩЕЙ ЗАЯВКИ ДЛЯ НАЗНАЧЕНИЯ ВСТРЕЧИ



- Установление контакта: кто, откуда, зачем звоню
- Выявление потребностей. Отличие мотивов от потребностей. Виды мотивов
- Техники: СПИН, презентация по ХПВ, активное слушание, отработка 5 возражений, "крюк ясности"
- Закрытие сделки. Сигналы покупки: вербальные/невербальные/паравербальные
- Методы завершения: альтернативный, с ограниченным сроком действия
- Техника "три закрытия"



ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ: СПИН ВОПРОСЫ И ВОРОНКА ВОПРОСОВ



- Мотивы покупки
- Отличие мотивов от потребностей
- Техника "вход в воронку вопросов"
- Техника "воронки вопросов"
- Техника "СПИН вопросов"

ИСКУССТВО ПРЕЗЕНТАЦИИ

- Презентация, релевантная потребностям
- Техника ХПВ
- Особенности составления конкурентной карты
- СПИН вопросы под конкурентов



БАНК ВОЗРАЖЕНИЙ

- Что такое возражения
- Возражения - это возможность
- Принцип 9 нет и 1 да
- Типы возражений
- Алгоритм работы с возражениями
- Методы работы с возражениям



СЕКРЕТНЫЕ МОДУЛИ

> ПРОВЕДЕНИЕ ВСТРЕЧИ



> ПРОДАЖИ В МЕССЕНДЖЕРАХ
И СОЦ.СЕТЯХ



> ПРОДАЖИ СО СЦЕНЫ



> РАБОТА С МАНИПУЛЯЦИЯМИ



> ПЕРЕЗВОН ПО КП ДЛЯ
ВЫСТАВЛЕНИЯ СЧЕТА





#ЕКАТЕРИНА_УКОЛОВА



@katerina_ukolova

ТАКЖЕ НА ВЫБОР

> ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

для Менеджеров по работе с дистрибьюторами

> ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ

для Менеджеров по работе в Торговой точке

Oy-li

#ЕКАТЕРИНА_УКОЛОВА



@katerina_ukolova

ПОСЛЕ ОБУЧЕНИЯ

ЛИЧНАЯ ПИСЬМЕННАЯ
РЕКОМЕНДАЦИЯ

ОТ ЕКАТЕРИНЫ УКОЛОВОЙ

тем, кто прошел обучение на
программе и успешно сдаст экзамен



Ждем Вас
курсе!

НАШИ ТАРИФЫ

VI

Р

- Все модули курса
- Проверка тренером домашних заданий и обратная связь по Skype (по 30 мин.)
- 3 Skype-встречи с Екатериной Уколовой
- Общий чат с Екатериной Уколовой
- Доступ к записям тренинга на 1 год

64.900 руб.

БИЗНЕ

С

- 12 модулей курса на выбор
- Проверка тренером домашних заданий и обратная связь по Skype (по 15 мин.)
- Доступ к записям тренинга на 3 месяца

54.900 руб.



@katerina_ukolova



Автор курса – ЕКАТЕРИНА УКОЛОВА

Эксперт по продажам, бизнес-тренер, основатель компании Oy-li, автор 5 книг, спикер международных форумов

Прошла путь от менеджера по продажам Oriflame до собственника бизнеса с доходом 4 млн руб. в месяц

- Начинала свою карьеру менеджером по продажам в «Ситибанке» с окладом 10.000 руб. и доросла до лучшего тренера
- Затем возглавляла отдел обучения в «Альфа-банке» с окладом 83 000 руб. в мес.
- Ушла работать в компанию по сертификации и увеличила выручку в отделе продаж с нуля до 20 млн в месяц, за счет этого вышла на личный доход 400 000 руб.
- В 2011 году стала предпринимателем и основала свою компанию «Oy-li»
- За 9 лет в Академии продаж «Oy-li» обучились более 5 000 предпринимателей и 30 000 менеджеров по продажам





АЛЕКСЕЙ СУЧКОВ

Тренер курса

ОПЫТ РАБОТЫ

- Опыт в продажах с 2005 года, опыт в обучении персонала с 2009 года.
- Практик продаж. Специализируется на создании отделов и системы продаж в компаниях, организации эффективных процессов внутри отдела и при взаимодействии с клиентами.
- В том числе обучал менеджеров по продажам, сопровождению, телемаркетингу и руководителей отделов в "Юна-Консалт" сети Консультант Плюс.
- Выступал экспертом в сложных и трехсторонних переговорах.
- В X5 Retail Group обучал специалистов по пополнению товарного запаса, категорийных менеджеров, менеджеров по работе с поставщиками, специалистов и менеджеров по автозаказу из отдела аналитики спроса, а также руководителей направлений.
- Принимал участие в проектах компаний «Эльдорадо», «Смайл», «IPMatika», «Гермес-строй», «Атами» и др.



ДМИТРИЙ ИВАНОВ

Тренер курса

ОПЫТ РАБОТЫ

- Опыт обучения руководителей, коммерсантов и проектных менеджеров с 2004 года.
- Кандидат психологических наук, консультант по методикам принятия управленческих решений. Победитель конкурса тренеров-методистов 2020 года, организованного Московской Школой Практической Психологии.
- Специализируется на механизмах выстраивания долгосрочных отношений с клиентами, повышения эффективности рекламы и маркетинга в компаниях.
- Запускал системы телефонных продаж в интернет-коммерции (Сантехника Онлайн, МегаФон, Урбан-Групп), развивал кадровый актив региональных руководителей (Стопплит, Misty, Мир Обоев).
- Руководил проектами по релокации (переносу) отделов продаж для интернет-магазинов и телеком-компаний.
- Формировал в сжатые сроки системы наставничества и полевого обучения в недвижимости, компаниях девелоперах и контактных центрах.
- Консультировал Agile команды центрального аппарата Сбербанка по персонализации продаж страховых и банковских продуктов на массовом и премиальном сегменте рынка.



КИРИЛЛ БИГЕЛЬДИН

Тренер курса

ОПЫТ РАБОТЫ

- Тренер по продажам и soft-skills с 2011 г.
- В продажах специализируется на продаже услуг. Выстраивает процессы внутри отдела и взаимодействие с клиентами. Специализируется на продажах в формате публичного выступления
- Обучал менеджеров по продажам консалтинговой группы «Руна», «Консультант плюс», «АКАДО», «Дельта. Системы Безопасности»
- Проводил стратегические сессии для управленческого персонала, помогал с нуля настроить бизнес-процессы продаж
- Настраивал системы адаптации персонала, наставничества, обучения, удаленный отдел продаж и другие системы в качестве проектной деятельности в различных компаниях



ИГОРЬ КАМИНСКИЙ

Тренер курса

ОПЫТ РАБОТЫ

- Практический опыт продаж - с 2010 года, управленческий опыт в продажах и обучении – 5 лет
- Опыт тренерской деятельности – 5 лет в компаниях-лидерах рынка: 2ГИС, TELE2, МТС
- Специализируется на повышении ключевых коммерческих показателей эффективности бизнеса через обучение
- В 2016 году разработал авторскую систему подготовки менеджеров по продажам, с помощью которой успешно ввел в профессию более 100 новичков
- С 2018 года занимается комплексными обучающими программами по развитию управленческих компетенций
- С 2018 года – практический опыт продаж “со сцены” на аудитории до 100 человек



Oy-li

Токсонбаева Екатерина

Менеджер по работе с клиентами

+7 988-187-77-42 (звонки, WhatsApp)

toksonbaeva@oy-li.com

#ЕкатеринаУколова #Шифрпродаж #Ойли