

ОСОБЕННОСТИ

В2В ПРОДАЖ

12 ПРАКТИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В B2B СЕГМЕНТЕ

1. Классификация клиента. (ABC)
2. Степень зрелости клиента (КЖЗ)
3. Оценка потенциала сделки
(Вероятность сделки)

СОДЕРЖАНИЕ

1. 12 практических рекомендаций как увеличить продажи в b2b
2. 6 ошибок, которые делают 90% продавцов
3. Контрольные точки b2b сделки.
4. Эффективный холодный звонок в b2b продажах
5. 12 лайфхаков как нанять толкового менеджера по продажам
6. Как создать поток клиентов в b2b продажах.

4. Рабочий оффер на встречу с ЛПР

5. План встречи с ЛПР

6. Механика лидгена.

7. Ступенчатый отдел продаж.

Менеджер по оценке потенциала.

8. Команды Продаж.

Продажи в тройках.

9. Анализ центра принятия решения.

(Роли, Вес, Отношение,

последовательность, критерии)

КРАТКО ОБО МНЕ

Кошечкин Сергей

Эксперт по подбору персонала в отделы продаж

- ▶ Подобрал более 1000 менеджеров по продажам
- ▶ Провел 18 000 интервью для 350 компаний за последние 14 лет
- ▶ Помогаю собственникам бизнеса построить успешный отдел продаж



10. Ступенчатый отдел продаж.

Менеджер по оценке потенциала.

11. Команды Продаж.

Продажи в тройках.

12. Анализ центра принятия решения.

(Роли, Вес, Отношение, критерии)

13. Что и кому мы продаем на самом деле.

Рациональные выгоды и Эмоциональные выгоды

12 ТОЧЕК КОНТРОЛЯ В2В СФЕРЫ

1. Класс клиента
2. Сумма сделки
3. Вероятность сделки
4. Статус сделки

5. С кем общаемся
6. Роль в принятии решения
7. Степень влияния
8. Отношение к нам

9. Целевое действие в которое закрываем
(рациональный и эмоциональный мотив)

10. Сравнительно конкурентный анализ

11. Оффер (ODC) + Скрипт закрытия.

Как звучит

12. Превентивная отработка возражения

6 ОШИБОК 2В2 ПРОДАЖ

1. Продажа только в 1 точку.
2. Продажа через закупщика
3. Одна презентация для ЛПР,
Закупщика и Пользователя

4. Игнорирование системы связей
и отношений в клиенте

5. Рациональные и
Эмоциональные выгоды

6. Неумение общаться с ЛПР.

1. Что является идеальным реальным результатом холодного звонка?
2. Цель максимум: назначение встречи
3. Цель минимум: дата следующего контакта.

ЭФФЕКТИВНЫЙ **ХОЛОДНЫЙ** ЗВОНОК

1. Цель должна иметь чёткие измеримые, объективные критерии

2. Задачи холодного звонка.

Сбор информации о вашем клиенте.

3. Инструменты холодного звонка

ТЕХНИКИ УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТА

1. Имя пауза
2. Активное слушание
3. Парафраз перефраз
4. Уточняющие вопросы
5. Подстройки (скорость темп тембр)
6. Да вопросы

ТЕХНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ

1. Открытые вопросы
2. Альтернативные вопросы
3. Закрытые подводящие вопросы

ПРАВИЛЬНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ ВИЗИТКА КОМПАНИИ 4К

1. Какую проблему
2. Как помогаем решить
3. Какой результат получаем

ОФФЕР

1. Офигенно выгодное предложение
2. Dead line
3. Call to Action

ОТРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЯ

1. Подстройка
2. Отработка. Рефрейминг.
3. Раскрутки
4. Выход из возражения

МЕЛОДИЯ ЯЗЫКА

1. Подстройки (скорость громкость тембр)
2. Нет зажимов. Речь льется плавно на выдохе
3. "Хвостиком вверх"
4. Мета сообщение "

ОШИБКИ И ТАБУ

1. Оценочные и обесценивающие суждения
2. Скепсис и Негатив
3. Маркеры чужого
4. Падение в предложение
5. Закрытые вопросы

БОНУСЫ

PDF Отчет "7 вопросов как оценить менеджера за 60 секунд"

2500 рублей

Видеокурс "Как продать бигбоссу на 1й встрече"

4900 рублей

PDF Отчет "50 вещей, необходимых для построения отдела продаж"

2500 рублей

Аудиокасты "Как создать поток клиентов" "Как создать поток клиентов по сарафану"

960 рублей

Видеокурс "Как найти толкового руководителя отдела продаж"

9900 рублей

КАК ПОЛУЧИТЬ БОНУСЫ БЕСПЛАТНО

Напишите мне в WhatsApp

"Хочу бонусы.
Конференция"

+ 79202528007

