

Профессия менеджер по продажам

Гарантируем по договору
оплачиваемую стажировку в
компаниях партнеров, что позволит
возместить оплату курса в период
обучения.



образовательный проект

Хороший менеджер отдела продаж — на вес золота

Менеджер по продажам это высококвалифицированный специалист, который напрямую влияет на доход компании. Возможность стать именно таким менеджером предоставляет академия Диалогия.

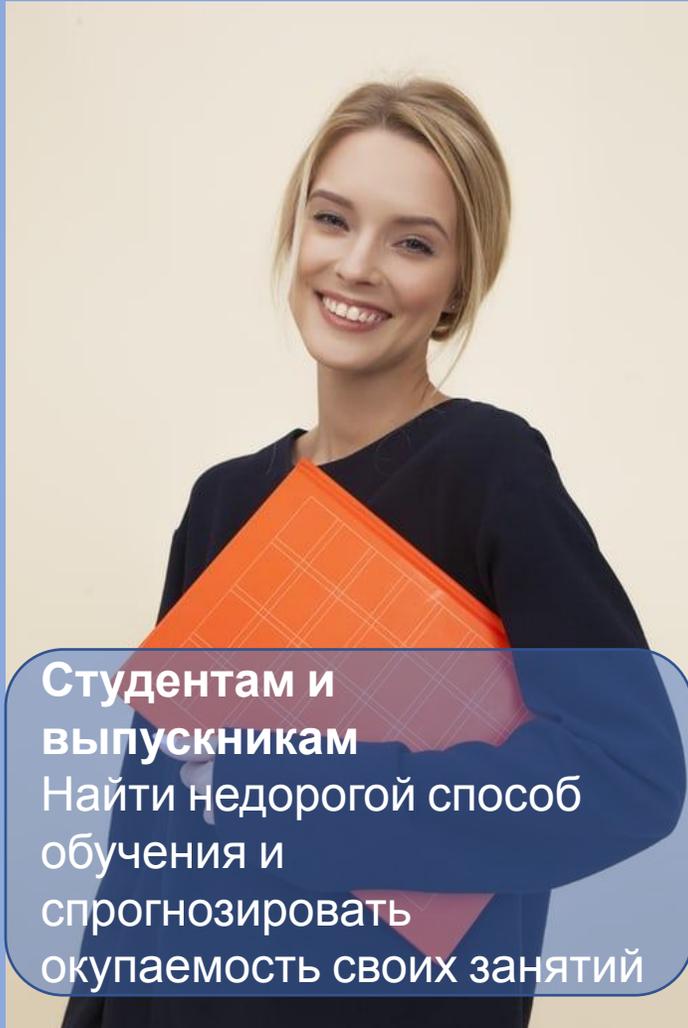
Мы подготовили комплексную программу, которая включает весь необходимый пул знаний, а также все нюансы для перспективы вашего карьерного роста.

от 3667 р/мес
оплата частями за
курс

от 20000 р/мес
оплачиваемая
стажировка

Гарантируем по договору оплачиваемую стажировку в компаниях партнеров, что позволит возместить оплату курса уже во время обучения.

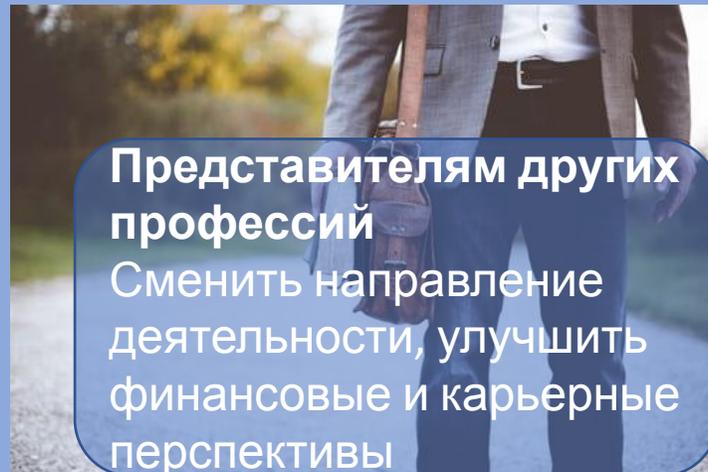
Программа подойдет идеально



Студентам и выпускникам
Найти недорогой способ обучения и спрогнозировать окупаемость своих занятий

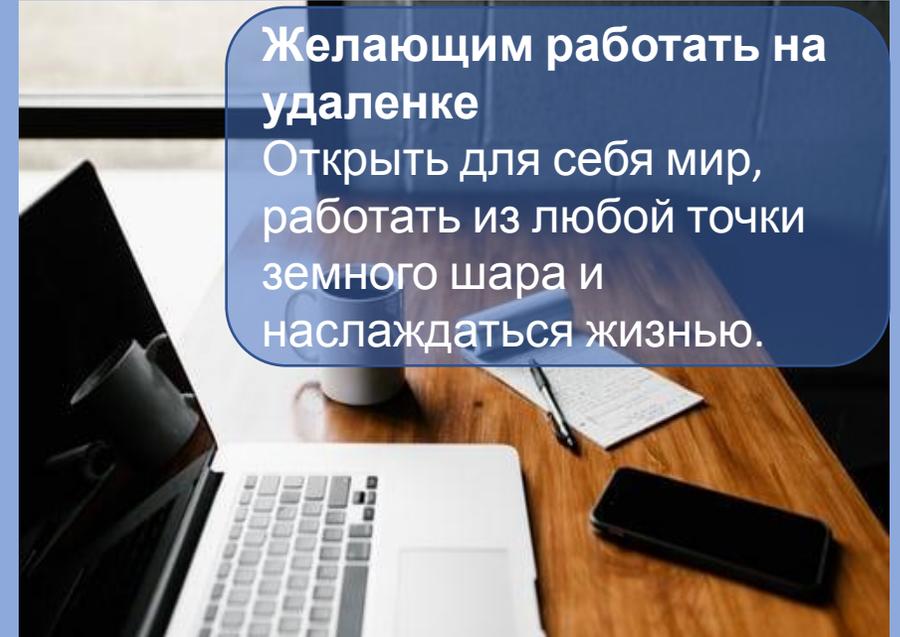
РОП-новичку

Управлять командой:
правильно ставить задачи,
обучать и оценивать
сильные и слабые стороны
отдела продаж



Представителям других профессий

Сменить направление
деятельности, улучшить
финансовые и карьерные
перспективы



Желающим работать на удаленке

Открыть для себя мир,
работать из любой точки
земного шара и
наслаждаться жизнью.

Начинающему телемаркетологу
или менеджеру, который хочет
показывать стабильно лучшие
результаты в своем отделе

Чему вы научитесь



Эффективно обрабатывать любые типы звонков

Освоите навык телефонного этикета, научитесь подстраиваться под различные типы клиентов, активное управление разговором, позитивное отношение к работе за счет повышения собственной стрессоустойчивости.

Профессионально-техническим знаниям и навыкам

Освоите работу в CRM системах, системах учета и облачных АТС. Уверенное владение ПК, Word, Excel, навык статистической обработки данных. Как работать и повысить свою эффективность более чем на 80%.



Реальному опыту продаж на практике

Вести продажи на собственном опыте под руководством экспертов, закреплять материал и научиться применять в деле. Наставники и эксперты проверяют работы, объясняют ошибки и дают рекомендации.

Знаниям и навыкам для карьерного роста

Мы бережно упаковали необходимые знания в инструкции, чек-листы, дополнительные материалы, чтобы вы могли уделять больше времени практике.



Обучающая программа это



Практика 240 академических часов, теория 60 академических часов

Вебинары, онлайн-воркшопы, домашние задания и разбор кейсов

Оперативная поддержка опытных кураторов и преподавателей

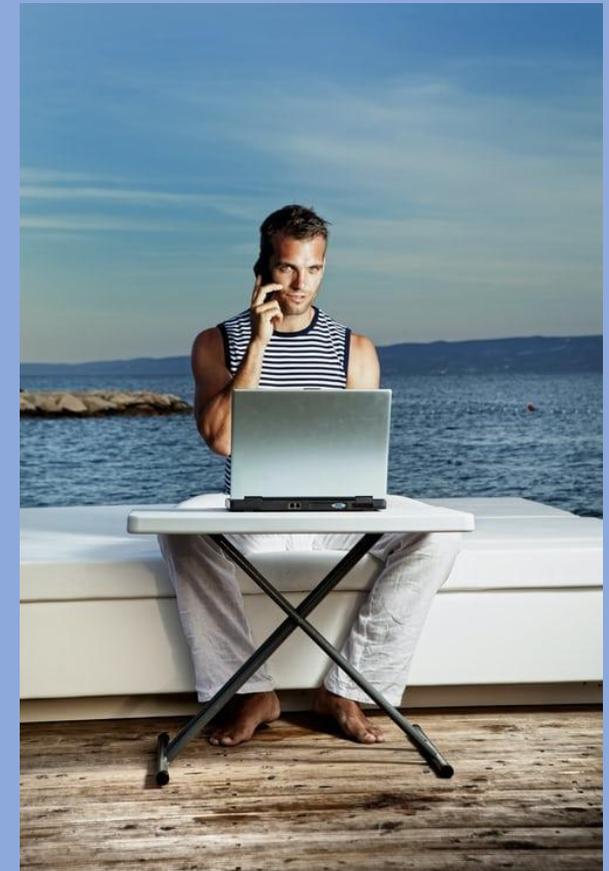
Программа обучения

Блок 1

БАЗОВЫЙ И РАСШИРЕННЫЙ КУРС ТЕЛЕФОННОГО ОБЩЕНИЯ

Научишься:

- Применять на практике правила телефонного общения;
- Обрабатывать входящие и исходящие вызовы в соответствии с алгоритмами телефонного этикета;
- Использовать базовые навыки управления голосом;
- Не совершать речевых и понятийных ошибок при разговоре с клиентом;
- Активно управлять разговором;
- Подстраиваться под различные типы клиентов;
- Работать в ситуации оскорблений и угроз;
- Работать с обвинениями и недовольством клиентов



Блок 2

УПРАВЛЕНИЕ ГОЛОСОМ И РАБОТА С РЕЧЬЮ



Изучишь:

- Какие барьеры телефонного общения есть и как их преодолеть
- Как использовать вопросы и активное слушание в процессе разговора с клиентом
- Как быстро перейти в разговоре к поиску решения вопроса клиента
- Как добиться правильного дыхания
- Как улучшить дикцию
- Как поддерживать свой голос в рабочем состоянии

Блок 3

РЕЧЕВАЯ ПОДСТРОЙКА И РАБОТА С РЕЧЕВЫМИ

ОШИБКАМИ

Освоишь:

Как без потерь времени и точно консультировать клиентов или отвечать на их вопросы

Как не совершать речевых ошибок при разговоре с клиентом

Как общаться с расстроенным клиентом

Как общаться с болтунами и

медлительными клиентами

Как общаться с агрессивным клиентом

Как применять логическое ударение

Как правильно использовать громкость, темп, тон и звучание в процессе разговора



Блок 4

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ И ОТГОВОРКАМИ



Поймешь:

Как клиент принимает решение о покупке
Какие алгоритмы использовать при
отработке сомнений, а какие при отработке
возражений

Алгоритмы ответа на различные типы
возражений

Методы преодоления отговорок клиента.

Блок 5

ПРЕЗЕНТАЦИЯ С ЗАКРЫТИЕМ СДЕЛКИ НА ОСНОВЕ ВЫЯВЛЕННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Узнаешь:

- Как клиент принимает решение о покупке
- Как управлять разговором и реализовать «принцип давления»
- Как работать с горячими, теплыми и холодными клиентами
- Как определять потребности клиента
- Как провести эффективную презентацию и промежуточное закрытие сделки
- Как закрывать сделку
- Как продать дополнительные товары и услуги



Блок 6

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ



Сможешь:

- Добиваться выполнения поставленных задач
- Ставить индивидуальные и групповые задачи
- Предотвращать повторное нарушение правил и требований
- Мотивировать подчиненных
- Эффективно пресекать манипуляции
- Преодолевать неконструктивный настрой некоторых сотрудников

Леонид Целиков

Ментор курса

Прошел все ступени профессиональной лестницы: от менеджера продаж до руководителя высшего звена.

За время работы вел проекты таких заказчиков как Microsoft, Донстрой, Capital Group, Яндекс, Концерн КРОСТ, Интеко, Группа Эталон, Самолет Девелопмент.

Основатель онлайн-академии Диалогия.рф



ОТЗЫВЫ

Лесникова Антонина

Впечатления самые позитивные, что-то раньше применялось интуитивно, теперь сложилось в голове, было много новой информации – буду применять в работе. Позитивный тренер, с юмором. Отличная организация тренинга.



Бессонова Надежда

Много новой информации, которая пригодится в дальнейшей работе. Высокопрофессиональный бизнес-тренер, на все свои вопросы получила конкретные ответы. Спасибо. Шикарная организация тренинга.

Жовтая Анжелика

Очень довольна, что нашла такое обучение. Случайно увидела вебинар про заработок на продажах, Решила посмотреть, мне понравилось. Удобно, что обучения происходят онлайн в удобном режиме, время выбираю сама когда смотреть. Прошла обучение, купив курс . Уроки информативные и объемные, рассказывают много информации по рабочим стратегиям в продажах. Для меня это новые знания, возможность задавать вопросы в чате, на которые сразу же получала ответ. Я не жалею, что заплатила за курс и прошла обучение, мне все очень понравилось.



менеджер

ФИО менеджера

Фото менеджера

Номер телефона

Электронная почта