

РАЗВИТИЕ СБЫТОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

каталог программ | 2020



САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ

1 Трудные переговоры

Самый популярный тренинг для рынков «b2b». Для каждой компании разрабатывается уникальный кейс из реальной практики участников.

Тренинг проходит как сквозная игра в несколько раундов – переговоры с клиентом или закупочным комитетом трех конкурирующих компаний (компания-заказчик, региональный и федеральный конкуренты). Перед каждым раундом переговоров участники разрабатывают план действий и получают от тренера новую информацию для применения (инструмент). После раунда участники должны подготовить отчет руководству о состоянии переговоров.

Формат: 1-, 2- или 3 дня

3 Усиленная работа с возражениями

Углубляются навыки работы с возражениями через уникальные инструменты. Выступает как самостоятельная программа, так и как продолжение тренинга «Активные продажи».

По запросу тренинг дополняется типированием личности клиента (МВТИ, Д. Колб, ценности VEMI) и выявлением особенностей корпоративной культуры (жизненный цикл И. Адизеса, ценностное восприятие «Победы/поражения», конкурирующие ценности Камерона-Квина).

Формат: 2 дня

2 Активные продажи

Развиваются навыки влияния на клиента на всех этапах: от входа в помещение до отгрузки продукции. Основное внимание уделяется переводу сделки с операционного характера («все товары одинаковые, главное – цена») в консультационный формат (товар – технически сложный и требует адаптации). Инструменты выбираются в зависимости от типа клиента (VIP, средний класс, «стремящиеся») и отраслевой специфики продаж.

Для опытных продавцов разработана «продвинутая» версия. Участники изучают 28 инструментов, которые охватывают 84% ситуаций с максимальной отработкой. По результатам обучения Заказчик получает речевые шаблоны

Формат: 1 или 2 дня

4 Техника холодных звонков

Формирует навыки прохождения секретарского барьера, назначения встречи и взаимодействия при дистанционных продажах. Особое внимание уделяется управлению голосом и уверенному поведению в ответ на отказ и агрессию. Дополняется инструментами разработки продающих текстов при подготовке рассылок и SMS, сообщений в СС. В целом упор сделан на структурирование и минимизации информации (shot-talk), и создание яркого сообщения. По результатам обучения Заказчик получает речевые шаблоны. Разработаны варианты для рынков b2b и b2c.

Формат: 2 дня



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

1 Ассертивное поведение

Уникальный тренинг второго уровня, направленный на изменение ценностных установок. Специально разработан для эффективного использования инструментов влияния в условиях статусного, агрессивного или манипулятивного поведения клиентов в условиях делового конфликта. Позволяет противодействовать давлению и отстаивать свою позицию без встречной агрессии.

Расширяет тренинг «Трудные переговоры»

Формат: 1 или 2 дня

2 Диагностика лжи и невербальное влияние

Тренинг третьего уровня. Рекомендован для компаний, работающих в «больших продажах». Участники узнают, какие особенности поведения, мимики, речи выдают неискренность говорящего и его желание скрыть правду. Научатся технологиям управления собственного поведения и смогут избежать обмана и манипуляций вовремя переговоров

Формат: 1 или 2 дня

3 SPIN-продажи

Тренинг третьего уровня. Рекомендован для продаж технически-сложных продуктов с высокой значимостью решения и вытянутым циклом переговоров. Главная цель продавца в системе «SPIN-продажи» – понять клиента. Поэтому основной упор делается на выяснении потребности клиента и консультировании.

Формат: 2 дня

4 Переговоры «в длинную»

Тренинг направлен на разработку решений трех групп проблем в условиях альтернативных предложений и завышенных требований покупателя:

- первая закупка или ввод продукции с учетом отсутствия выплат за «полку» и рекламной поддержки (для сетей/дистрибьюторов)
- договоренности о поддержании отношений («дверь не закрывается»)
- повторение цикла в связи с изменением ситуации в Компании

Формат: 2 дня

5 Управление территорией

Тренинг разработан по заказу производителей, работающих на конкурентных рынках. Работа менеджеров смещается от простого убеждения ввести продукцию в ассортимент к управлению территорией:

- оценка емкости рынка
- планирование и оценка эффективности маркетинговых мероприятий
- управление товарным портфелем партнера
- структура и количество РТТ,
- разработка стандартов мерчендайзинга и пр.

Формат: 1 или 2 дня



СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ

1 Продажи в стиле «neuroscience»

Люди часто ведут себя нерационально – покупают товары, которые не нужны, только потому, что они им нравятся, или же отказываются покупать то, что ожидаемо выгодно и полезно. Если учесть, что человек – иррационален, то можно предсказать его финансовое поведение, а его самого заставить покупать. Продавцы напрасно убеждают покупателя, что покупка выгодна. Надо убеждать, что товары ему **необходимы**.

Участники изучают практические решения, разработанные как на классических инструментах влияния Р. Чалдини и «Окон дискурса» Д. Овертона, так и на последних исследованиях нейромаркетинга М. Линдромы и поведенческой экономики Д. Ариэли, Д. Канемана, Н. Талеба

Формат: 1 или 2 дня

3 Digital-продвижение

Тренинг предназначен для расширения продаж в on-line. Цифровые продажи требуют как творческого, так и аналитического мышления. Современный digital-специалист должен проанализировать социальные платформы и создать «боты». Должен уметь отслеживать страницы, в сочетании с аналитикой и метриками ПО, объективно думать и формулировать рекламные message. А главное – уметь слушать своих клиентов.

Формат: 2 дня

2 TED-технологии: презентации и публичные выступления

Разработан по заказу страховых компаний, банков и ИТ-компаний, презентующих свои услуги большим аудиториям. Позже был трансформирован для производителей, действующих через дистрибьюторов. Следующий шаг – презентация решений для комиссий с несколькими ЛПР. Представлен в трех вариантах:

- презентация возможностей компании для большой аудитории (до 200 чел.)
- презентация для перепродавцов (до 20 чел.) в форматах тренинга, круглого стола или бизнес-завтрака
- презентации для членов комитета (5...7 чел.) с элементами visual explanations

По запросу включается технология shot-talk.
Формат: 2 дня

Нужна подробная программа – напишите на info@Utraining.ru

и

мы вышлем её вам



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

Современный проект обучения - технологически сложный продукт с более чем 48 точками контроля и требований технологических стандартов (научение взрослых (андрагогика), цикла и стилей обучения Колба и Аджиреса, формата и обучающей среды (геймификация, фасилитация, моделирование, коучинг), критерии Кирпатрика).

Общая трудоемкость 16 часов очного тренинга может достигать 144 часов подготовки и пост-сопровождения (без учета времени на разработку собственно тренинг-модулей).

Пред-тренинговая диагностика и адаптация

- **интервью** с заинтересованными сторонами по целям и формату интервенции. Мотивация Участников
- **модель компетенций:** поведенческие индикаторы и уровни мастерства. Измерение пред-тренингового уровня Участников
- **кейсы** и задания из практики Участников / стратегии Компании
- **адаптация** программы и общая архитектура проекта обучения
- **задания** Участникам для подготовки к тренингу

Влияние элементов обучения

- **объем / частота обучения:** длительность / количество тренингов / интервал между модулями
- **площадка проведения:** офис / выезд / «место со смыслом» / природа
- **фокус интервенции:** формирование нового поведения / развитие способностей, стратегий достижения / согласование целей индивидуальной группы-Компании / изменение ценностного восприятия
- **темп изменений:** корпоративная культура Бизнеса / стратегия Компании / уровень Участников / психотип и компетенции тренера
- **количество Участников:** микро-группа (≤ 8) / стандарт (9...19) / увеличенная (20...60) / большие группы (до 1 000 чел.)

Пост-поддержка и закрепление навыков

- **консультации** Участников по практике применения
- **задания** для Участников: график и оценка результатов
- **система оценки** результатов / вовлеченности Участника на всех этапах / заданиях проекта обучения
- **аттестация:** чек-листы и кейсы для процедуры оценки
- признание **прогресса** и успехов Участников (награждение, свидетельства, референции ...)
- **рекомендации** по дальнейшему развитию: персональные и организационные

ТРЕНЕРЫ



**БОРИСОВ
Дмитрий**

эксперт по лидерству, продажам
и переговорам, HR-технологиям

- 18 лет на ТОП-позициях: ритейл и дистрибьюция, медицина, автозапчасти
- успешно реализовал 400+ консалтинговых проектов по разработке и реализации стратегии
- разрабатывал функциональные (финансы, маркетинг, IT, персонал, производство) и общекорпоративные стратегии развития
- осуществлял постановку управленческого учета и внедрение LSS-технологий, проводил цифровизацию бизнесов
- провел 600+ тренингов по менеджменту, лидерству, управлению сбытом, переговорам, управление изменениями и проектами, LSS-технологиям
- модератор стратсессий, отраслевых круглых столов и конференций



**ДЕРЕНЧЕНКО
Андрей**

эксперт по digital-системам и
управлению проектами

- 60+ успешных проектов в области разработки и внедрения OSS-систем в ведущих телекоммуникационных компаниях мира (в т.ч. для Deutsche Telekom, Optus, T-Mobile Netherlands&Makedonia), одновременно руководил 14 проектами в 6 странах
- курировал проекты Департамента по информационным технологиям Правительства г. Москва классов «ЖКХ» и «Умный Город», участвовал в проектах Самарской области «Открытое правительство» и «ЖКХ»
- активное участие в Start-Up в области медицины (тренажеры, 3D-атласы)
- управлял проектами по строительству торговых центров и малоэтажного жилья в Республике Казахстан, советник председателя Правления по IT
- обучил свыше 200 человек навыкам проектного менеджмента



**КИЧАТОВ
Андрей**

эксперт по менеджменту, управлению
изменениями и маркетингу

- 12 лет высшего руководства на предприятиях России и Казахстана (строительные материалы, медицина, продукты питания, дистрибьюция и ритейл)
- успешно реализовал 400+ консалтинговых проектов в 26 отраслях (агропром, дистрибьюция, машиностроение, медицина, отд. материалы, ритейл, финансы, телеком)
- разрабатывал функциональные (финансы, маркетинг, IT, персонал, производство) и общекорпоративные стратегии развития
- проводил полный цикл NPD, branding, ATL-, PR-, BTL-, TMA- и digital-кампании
- внедрял системы сервиса (UX- и CRM-системы), LSS- и digital- технологии
- провел 600+ тренингов по менеджменту, лидерству, маркетингу, персональным продажам, управлению изменениями и проектами



**ЧИСТЯКОВ
Олег**

эксперт по LSS-технологиям и
личной эффективности

- 14 лет высшего руководства на предприятиях-лидерах отраслей России и Казахстана (пивоварение, энергетика, медицина, строительные материалы)
- 8 лет внедрения LSS-технологий на территории Восточной Европы и Юго-Восточной Азии, стандартов ISO 9001, 14001 и OHSAS 18001 и сертификации IMS
- организовал корпоративный университет по управленческому и развивающему обучению (5 000+ участников)
- «Лучший руководитель T&D» 2016 г. в конкурсе в сфере корпоративного обучения и развития персонала, г. Москва
- автор книги «Превосходя эффективность: комплексный подход к повышению жизнестойкости бизнеса»
- бизнес-тренер, спикер, эксперт профессиональных конференций гг. Алматы, Москва, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург

443070 г. Самара,
ул. Партизанская,
д. 17 лит. ЕЕ1, оф. 308

«ТВОЙ тренинг»

+7 927 654 0431

info@Utraining.ru

www.Utraining.ru