



Активатор продаж в кризисные времена Тренинг-коучинг

2.0

**Как активировать работу команды продавцов
в самые сжатые сроки?**

- 1 Вооружаем продавцов лучшими инструментами продаж;
- 2 Сканируем потенциальный уровень каждого участника тренинга для работы в новых условиях;
- 3 Намечаем план развития каждого участника тренинга.

Цель/Процесс/Результат



ЦЕЛЬ - помочь компаниям-клиентам реактивировать свои отделы продаж и в сжатые сроки существенно увеличить доходы своей компании.



ПРОЦЕСС - проект предусматривает следующие компоненты:

1. Обучение по программе «Консультативный подход в продажах», получившей всемирное признание + Участие в бизнес игре «Пять ступеней к Олимпу»
2. Предварительную кастомизацию программы под конкретный профиль заказчика.
3. Оценку сотрудников отдела продаж, проводимую параллельно с обучением, с предоставлением заказчику полного профиля группы. Оценка построена с учетом самых востребованных компетенций сегодняшнего дня.
4. Посттренинговые онлайн активности, стимулирующие закрепление пройденных материалов с разбором реальных кейсов участников.



РЕЗУЛЬТАТ - в ходе реализации проекта заказчик получает обновленную, замотивированную и профессионально подготовленную команду продавцов, достигающую прорывных результатов.

Мы проводим тренинги не ради знаний, а ради результатов!



Команда тренеров,
специализирующихся на
высокорезультативных продажах



Минимум теории -
максимум практики



Тренинг базируется на
многолетних исследованиях
Wilson Learning в области
продаж



Элементы коучинга для
быстрого достижения
высоких результатов



Тренинг был успешно
проведён в нескольких
странах и гарантированно
даёт прирост продаж



Руководитель получит
характеристику сильных и
слабых сторон своих
продавцов после тренинга

3 решения по 1-й цене (эффективный тренинг, экспертная оценка продавца,
план развития продавца посредством коучинга)

Бизнес-игра «ПЯТЬ СТУПЕНЕЙ К ОЛИМПУ»

Эта игра является ключевой частью обучения по технологии
«Консультативный подход к продажам»

В ходе бизнес-игры участники должны » взять пять стратегических рубежей»:

1

Перестройка мышления. Участники должны перейти от реактивной, оформительской к проактивной парадигме мышления. Они должны понять и принять тот факт, что позиция жертвы (мне не дают хороших клиентов, экономическая ситуация в мире ограничивает возможности) ведет к краху. Тренинг позволяет перестроить мышление, побуждающее проактивные, инициативные и



2

Формирование прочных отношений с ключевыми клиентами. Речь идет не о банальном установлении контакта, а о системе действий продавца по развитию долговременных личных отношений с заказчиком.



3

Исследование мотивов к покупке. Речь идет не просто о выявлении потребностей клиента, а больше о формировании потребности и переходе на глубинные мотивы заказчика.



4

Формирование и управление готовностью клиента к покупке. Речь идет не о простой подготовке предложения клиенту, а об использовании ранее сформированных мотивов и превращении их в стимуляторы покупки.



5

Развитие долгосрочных коммерческих отношений. Речь идет не о простом сопровождении сделки, а о технологии постпродажного взаимодействия с клиентом для обеспечения своей компании дополнительных конкурентных преимуществ.



В ходе бизнес игры участники осваивают необходимые ключевые навыки по «Пяти ступеням к Олимпу» и получают от тренеров-консультантов конструктивные оценки и рекомендации по дальнейшей индивидуальной работе.

Авторы проекта



Александр Ефимович Пасекунов, мастер тренер-консультант WLR
Генеральный директор Wilson Learning Russia.

Автор книг и публикаций по менеджменту и продажам. Долгое время является одним из самых востребованных тренеров WLR в Европе. Проводит занятия как в России, так и за рубежом.

Является желанным гостем на различных конференциях в качестве спикера.



Антон Владимирович Щербаков, тренер-консультант WLR
Руководитель партнёрской сети и департамента электронного обучения
Wilson Learning Russia.

Как консультант курировал проекты оптимизации бизнес-процессов как в крупных компаниях, так и в небольших «стартапах». Руководил функцией продаж в Юго-Восточной Азии (Китай, Гонконг, Сингапур, Малайзия).

Автор проекта развития личности «Новый Ты» (Newself) и соучредитель агентства интернациональных коммуникаций «Grand Alliance».

Побуждая думать, пробуждаем таланты!

Стоимость участия в двухдневном тренинге

Бизнес

26 000 ₺

VIP

32 000 ₺

Опция	Бизнес	VIP
Участие в тренинге	+	+
Сертификат	+	+
Подарок от Wilson Learning	-	+
Рабочая тетрадь	+	+
Кофе-брейки	+	+
Коучинг-сессия вне тренинга	-	+
Онлайн тестирование	-	+
Фотосессия	+	+
Видеоматериалы тренинга	-	+

Скидки на билеты:

При покупке от 3 билетов — скидка 10%.

При покупке от 6 билетов — скидка 15%.

По вопросу заключения договоров, получения закрывающих документов и оплаты наличными обращайтесь по телефону: +7 (495) 788-35-15



+7(495)788-35-15



info@wl-r.ru



<http://wl-r.ru>