

ОТ ОШИБОК ДО ИНСАЙТОВ: как увеличить конверсию встреч в заключенные сделки



программа о том, как менеджеру по продажам научиться анализировать проведенные встречи и использовать полученные инсайты и выводы для повышения своего профессионального уровня и увеличения эффективности работы

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Мы все в школе проходили законы диалектики. Один из них гласит: «количество переходит в качество». Следуя логике этого закона, те из менеджеров, кто проводит много встреч, должны быть наиболее эффективны и приносить самые лучшие результаты.

К сожалению, это далеко не так. Порой менеджер, даже не замечая, наступает на одни и те же грабли, из раза в раз совершает одни и те же ошибки. Причем, чем больше встреч, тем чаще используется неправильный шаблон поведения.

Человеку свойственно ошибаться, но как сделать так, чтобы, совершив ошибку раз, больше ее не повторять? Как научиться извлекать уроки из сделанных ошибок? Как правильно оценить успешность проведенной встречи? Как понять, что из произошедшего на встрече, способствовало продвижению заключения сделки, а что наоборот, откинуло вас назад, или привело к отказу со стороны клиента.

Ответы на эти и другие вопросы мы даем в программе обучения «Анализ проведенных встреч: от ошибок до инсайтов. Как увеличить конверсию встреч в заключенные сделки». Она поможет сфокусировать внимание менеджеров на необходимости тщательного анализа всех проведенных встреч, научиться обнаруживать ошибки в собственном поведении и возможность их использования для своего профессионального роста.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- низкая конвертация проведенных встреч в заключенные сделки
- отсутствие инструментов для эффективной самооценки
- повторение одних и тех же ошибок при проведении встреч
- отсутствие критического отношения к себе
- отсутствие профессионального роста и работы над собой

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

- повысить конвертацию встреч в заключенные сделки
- уменьшить количество ошибок
- сократить количество встреч без результата
- научить использовать объективные критерии для анализа проведенных встреч
- научить основа критичного отношения к себе и анализа своего поведения с точки зрения клиента
- использовать полученную в результате анализа информацию для повышения своего профессионального уровня

РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- быстро и эффективно анализировать проведенные встречи, извлекая уроки на будущее
- на основании объективных критериев оценивать результаты проведенных встреч
- понять причины своих успехов и неудач
- увеличить эффективность будущих встреч, используя полученную в результате анализа информацию для подготовки к будущим встречам
- постоянно совершенствовать свое мастерство продаж

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Как правильно продолжить коммуникацию с клиентом после встречи
- ⇒ Стратегия работы с позитивными и негативными результатами встреч
- ⇒ Анализ встречи. Критерии оценки результата встречи
- ⇒ Поведение менеджера во время встречи. 8 архитипов и их эффективность
- ⇒ Как объективно оценить собственную компетентность
- ⇒ Как работать над собой и повышением своих компетенций

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ✓ менеджеры по продажам
- ✓ менеджеры по работе с ключевыми клиентами
- ✓ менеджеры по развитию бизнеса
- ✓ координаторы по продажам
- ✓ все, кто проводит встречи с клиентами

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ

- Формат проведения – практический тренинг-семинар
- Количество человек в группе – не более 15 человек
- Длительность программы: 8 часов