

## ВСТРЕЧА С КЛИЕНТОМ: как эффективно провести и получить результат



*программа о том, как перестать тратить драгоценное время и энергию на встречи без результата, как сделать так, чтобы каждая встреча приближала вас к совершению продажи.*

### ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Если посмотреть на проведение коммерческих встреч как на инвестиции в развитие бизнеса, то возврат на эти инвестиции окажется не очень высоким.

Встреча с клиентом – удовольствие не из дешевых. Себестоимость одной встречи с клиентом в зависимости от индустрии может варьироваться от 3000 до 15000 рублей. Всегда ли окупаются эти вложения в развитие бизнеса? Как часто закончив встречу с клиентом вы понимаете, что она не принесла нужного результата? Исследования, проведенные компанией Forrester в 2012 году на основе опроса корпоративных покупателей, показали, что только 25% клиентов готовы продолжать диалог после первой встречи.

Кроме того, 57% из них считают, что менеджеры по продажам со стороны поставщиков приходят на первую встречу неподготовленными. Большинство B2B клиентов не устраивает процесс общения с менеджерами по продажам. Наибольший негатив вызывает то, что менеджеры говорят исключительно о своем продукте, не понимают, какую роль они могут и должны играть, не несут никакой ценности для покупателя и его компании.

О том, как этого избежать, мы рассказываем в данной программе.

### КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕТ ЭТА ПРОГРАММА

- низкая результативность встреч с клиентами
- отсутствие у клиента желания продолжать диалог после первой встречи
- низкая конверсия встреч в потенциальные сделки
- «психологический барьер» при первой встрече

Если вы или ваши сотрудники сталкиваются с одной или несколькими из перечисленных проблем, то это программа точно будет полезно.

## ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

- обсудить необходимые менеджеру по продажам компетенции для проведения персональных встреч
- познакомить участников с различными психотипами собеседников
- научить адаптировать стратегию общения с клиентом в зависимости от ситуации во время встречи
- повысить результативность проводимых менеджерами встреч с клиентами за счет тщательной подготовки к встречам

## КОМУ БУДЕТ ПОЛЕЗНА

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

## КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

- ⇒ Проблемы, приводящие к низкой эффективности коммерческих встреч
- ⇒ Клиент и его потенциальные потребности — портрет персоны клиента
- ⇒ Как установить контакт и вызвать доверие клиента
- ⇒ Как быть убедительным: профессиональные умения и навыки эффективной коммуникации в зависимости от психотипа собеседника
- ⇒ Неожиданные повороты, как подготовиться к неожиданностям во время встречи
- ⇒ Как завершить встречу и получить желаемый результат
- ⇒ Особенности встреч с существующими клиентами
- ⇒ Отработка подготовки и проведения встречи с клиентом

## РЕЗУЛЬТАТ

Участники программы обучения смогут:

- результативно проводить первую и последующие встречи с клиентами
- выстраивать доверительные отношения, начиная с первой встречи
- подстраивать свою презентацию под психотип собеседника
- правильно начинать встречи с клиентом, производя позитивное впечатление
- контролировать ход коммуникации с клиентом
- заключать больше сделок, повысив конвертацию встреч в бизнес-возможности
- сократить цикл продажи

## ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ И СТОИМОСТЬ

- 2-дневный корпоративный очный тренинг-семинар
- длительность: 16 -18 академических часов
- стоимость: 180 000 рублей за группу

