

МАСТЕР ЭКСПЕРТНЫХ B2B ПРОДАЖ



Курс рассчитан на взрослых.

Длительностью 4 месяца, 128 ак. ч. с преподавателем,
128 ак. ч. самостоятельно, по 2 пары 2 раза в неделю.



Курс подойдет:

Менеджерам по продажам,
чтобы научиться
презентовать продукт
через решение проблем
клиента

РОПам и собственникам
для глубокого понимания
B2B-продаж и того, как
повлиять на этот процесс

Начинающим продавцам,
которые хотят быстро
получить экспертизу
и сразу проявить себя
в профессии

Знания и навыки, которые вы освоите на курсе:

Пассивная лидогенерация, долгосрочная
работа с клиентами

Выявление потребностей, выстраивание
коммуникаций, самопрезентация

Навык отработки сложных возражений,
ускорение цикла сделки

Работа с CRM,
настройка рабочего окружения

Программа обучения:

Модуль 1

Основы B2B-продаж

Получите системное понимание B2B-продаж: чем они отличаются
от B2C, какие этапы включают и какую ценность создают для клиента.
Проверите свои текущие навыки, выявите слабые места
и составьте персональный план развития.

На практике протестируете свои компетенции на кейсах.

Модуль 2

Имидж и самопрезентация

Научитесь выстраивать имидж, который вызывает доверие
с первых секунд общения. Освойте технику elevator pitch
и научитесь адаптировать самопрезентацию под разные
типы клиентов. Отработаете подачу на практике с разбором
ошибок.



Модуль 3

Инструменты и инфраструктура продаж

Сформируете рабочий скиллсет: от настройки CRM под свои задачи до создания библиотеки шаблонов писем и презентаций. Научитесь использовать облачные сервисы для хранения данных и организации работы. На практике оптимизируете свое рабочее пространство.

Модуль 4

Этапы продаж и работа с возражениями

Освоите полный цикл сделки — от первого контакта до закрытия. Узнаете, как выявить истинные потребности клиента и сформулировать уникальное предложение. На практике разберете более 10 типовых возражений и научитесь на них отвечать.

Модуль 5

Техники допродаж и долгосрочные отношения

Освоите продвинутые техники увеличения среднего чека: UpSell, CrossSell, DownSell. Научитесь создавать систему «прогрева» клиентов через рассылки и полезный контент. Разберете реальные кейсы допродаж из разных отраслей.



Модуль 6

Карьерный рост в продажах

Узнаете, какие компетенции нужны для перехода на руководящие позиции. Научитесь вести переговоры о повышении зарплаты и должности. Составите индивидуальный план карьерного развития на 1-3 года.

Модуль 7

Итоговая работа

Примените все полученные знания в комплексном бизнес-кейсе. Проработаете стратегию продаж сложного продукта, проведете переговоры с «клиентом» и получите разбор ваших действий. Сформируете чек-лист для дальнейшего роста.



По окончанию студент получит сертификат Академии ТОП