

# МАСТЕР ЭКСПЕРТНЫХ B2B ПРОДАЖ



КОМПЬЮТЕРНАЯ  
АКАДЕМИЯ

**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. Проверьте 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

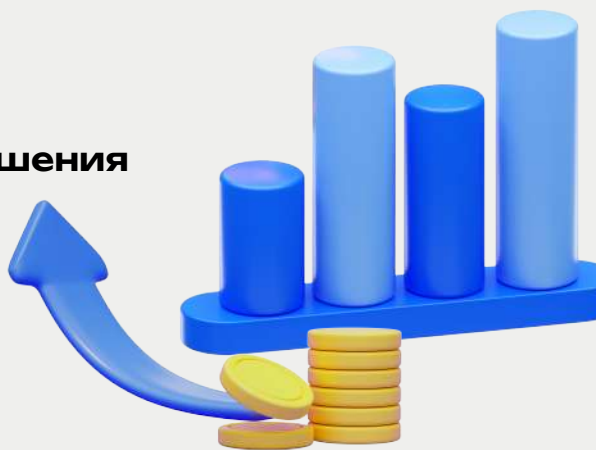
### Этапы продаж и работа с возражениями

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 окончании студент получит сертификат Академии ТОП**