

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

B2C И B2B:

РАСШИРЕННЫЙ КУРС

top

КОМПЬЮТЕРНАЯ
АКАДЕМИЯ

Курс рассчитан на взрослых.

Длительностью 6 месяцев, 192 ак. ч. с преподавателем,
192 ак. ч. самостоятельно, по 2 пары 2 раза в неделю.



Курс подойдет:

Начинающим менеджерам по продажам, которые хотят получить максимум навыков для успешной карьеры в любой отрасли

РОПам и опытным менеджерам для закрепления основ, расширения компетенций и профессионального роста

Владельцам бизнеса, которые хотят найти точки роста для процесса продаж, работы с клиентами или бизнеса в целом

Знания и навыки, которые вы освоите на курсе:

Увеличение среднего чека и объема продаж

Управление сделками, отработка возражений

Выявление потребностей клиента, презентация продукта и компании

Понимание бизнес-метрик и их влияния на развитие компании

Программа обучения:

Модуль 1

Основы продаж: Теория и практика

- Роль менеджера по продажам в бизнесе и его влияние на доход компании.
- Основные модели продаж и их адаптация под российские реалии: AIDA, SPIN-продаж, влияние кризисных ситуаций и изменений рынка на подходы к продажам.
- Типы продаж: B2C и B2B — различия в психологии покупателей, оптимизация подхода в зависимости от сегмента.
- Ключевые коммуникационные навыки: как продать на разных уровнях и оценивать риски.

Модуль 2

СПИН-продажи: Практическое применение на российском рынке

- Глубокое понимание СПИН-продаж в условиях российской экономики: как применять и адаптировать модель под разных клиентов (B2B и B2C).
- Реальные примеры и кейсы: как продавцы из разных отраслей используют СПИН-продажи, в сфере технологий, FMCG, недвижимости, услуг.
- Как задавать правильные вопросы в разных сегментах рынка, выявлять потребности клиентов.
- Как работать с бизнес-клиентами в долгосрочных сделках: от первого контакта до заключения сделки.



Модуль 3

Как захватить рынок: стратегии роста для B2B и B2C

- Анализ конкурентов и оценка сильных и слабых сторон: конкурентоспособность, дифференциация, и сегментация.
- Как анализировать рынок и создавать эффективные стратегии для бизнеса.
- Построение конкурентных преимуществ: как выделиться на рынке.
- Как ускорить продажи с помощью маркетинга и партнерских программ.

Модуль 4

Инструменты продаж в B2C: Реальные техники и технологии

- Психология потребителей: как понимать мотивацию и поведение клиентов.
- Цифровые каналы и инструменты для работы с B2C: работа с мессенджерами и чат-ботами, автоматизация с помощью CRM-систем.
- Методы борьбы с конкуренцией: скидки, акции, спецпредложения.
- Разница между покупательскими решениями для крупных и мелких клиентов.
- Как работать с возражениями и управлять ценой.
- Технологии для улучшения конверсии на каждом этапе продаж.

Модуль 5

Продажа в B2B: Эффективные стратегии для больших клиентов

- Как продавать крупным корпоративным клиентам и госструктурам.
- Современные подходы к продаже комплексных решений.
- Как работать с сложными сделками и проектами в B2B.
- Техники ведения переговоров с B2B клиентами.
- Как организовать процесс повторных продаж и upselling в B2B.
- Применение технологий для ускорения цикла продаж и управления рисками.



Модуль 6

Карьерный рост в продажах

- Метрики и анализ: как измерять успех отдела продаж.
- Как систематически улучшать показатели и заключать более выгодные сделки.
- Важность личной эффективности и продолжение профессионального обучения.
- Как увеличить личные доходы через увеличение объемов продаж.
- Развитие лидерских качеств и управление командой.



По окончанию студент получит сертификат Академии ТОП