

**30** дневный  
курс развития навыков продавцов  
через тренировки и внедрение знаний в работу

Курс разработан специально для увеличения прибыли компаний через усиление навыков продавцов.

**Главный результат обучения команды** - увеличение продаж компании

за 1 месяц через развитие качеств продавца в пяти направлениях:

Донесение ценности, дожим сделки и Переговоры в продажах

Продающая коммуникация и Речь, как инструмент Убеждения

**Курс включает:**

**15** занятий в онлайн на любом устройстве

Занятия проводят ТОП тренера СНГ, признанные эксперты в своей области

**7** домашних заданий с проверкой и обратной связью

По итогу каждого урока тренер дает ученику индивидуальное задание по теме урока, и оно касается исключительно продукта, который продает ученик и его целевой аудитории.

**4** Тренировки сложных ситуаций,  
с которыми сталкивается именно Ваш сотрудник

Тренировка – это ролевой поединок между учеником и тренером, где ученик пытается продать свой продукт «как в реальной работе».

**На курсе**

- ❑ За каждым учеником закрепляется куратор, который следит за сдачей ДЗ и усвоением уроков. Продавец не сможет не делать.
- ❑ Ученик может задать любой вопрос по курсу или своей работе
- ❑ Все материалы курса остаются у вас для повтора пройденного и обучения новичков
- ❑ Курс проходит в нерабочее время, по вечерам – 2 занятия и 2 тренировки
- ❑ Продавцы сразу внедряют в свою работу новые знания и навыки, отчитываются на курсе и узнают, как улучшить результат
- ❑ Подходит для продавцов, работающих в любой сфере с любым товаром или услугой, т.к. кураторы работают с каждым лично

## Курс обучения отлично подходит Вам, если

- Продавцы часто будто сонные и жалуются на что-то
- Постоянно приходится давать большие скидки
- Продавцы говорят «клиенты плохие, у них “нет денег”, им “не надо”».
- Хотели бы вырасти и расширить компанию, но тот момент не наступает.
- Продавцы не хотят звонить или ездить и постоянно ищут себе другое «занятие».
- Клиенты говорят, что у конкурентов все то же самое и вообще все одинаковые.
- Много Клиентов находится в стадии «мы подумаем» или «давайте потом».
- Хотите, чтобы Клиент вместо конкурентов выбирал Вас.

### **Результат прохождения курса**

- Увеличение количества Клиентов у компании - без скидок и вливания в рекламу.
- Уменьшение цикла сделки.
- Уменьшение количества совершаемых ошибок, из-за которых «сливаются» Клиенты.
- Увеличение среднего чека сделки и уменьшение дебиторки.
- Повышение удовлетворенности Клиента от работы с компанией.
- Как правило, после прохождения курса продавцы сами начинают дополнительно обучаться и помогают друг другу исключать ошибки в ежедневной работе.

## Стоимость онлайн-курса для 1 участника

**от 95\$ (по курсу вашей страны)**

Эта сумма окупается за месяц благодаря  
1 дополнительной продаже в неделю.

**Вы ничем не рискуете**

## Начало занятий **по запросу**

При 10+ участниках Возможна другая дата начала, удобная Вам

*Для начала обучения просто сообщите мне о своём  
желании любым удобным способом*

*С уважением, Александр Карпенко  
Менеджер Онлайн-Школы Продаж **Sales10x**  
+375 (44) 77-222-34*

<h2>Онлайн</h2>	<h2>Оффлайн</h2>
<p>34 часа занятий</p> <p>15 часов лекций с неограниченным количеством повторов</p> <p>От 8 часов самостоятельных практических</p> <p>8 часов тренировок у каждого</p> <p>2 часа разбора вопросов</p> <p>Постоянная онлайн-поддержка по вопросам</p> <p>Занятия проходят 4 дня в неделю по вечерам в нерабочее время</p> <p>За курс обучения кураторы хорошо знакомятся с участниками и прорабатывают их проблемы</p> <p>Участники не могут не делать ДЗ и не прийти на тренировку</p> <p>Вам дублируется вся обратная связь по ДЗ и тренировкам (аудиозаписи тренера). Вы узнаете, кто как работает и на что способен</p> <p>У участника остается свобода действий, когда и где учиться, сколько повторить и когда сделать перерыв</p> <p>Остаются все записи уроков для новых сотрудников или повтора. Остаются все наработки – готовая книга продаж</p> <p>Нет никаких дополнительных расходов</p> <p>Цена обучения любого количества учеников ниже, чем мастер-класс или тренинг, или курсы в оффлайн</p>	<p>16 часов занятий</p> <p>8 часов лекций</p> <p>Нет домашних заданий и проверки</p> <p>До 5 часов тренировок на всю группу</p> <p>Участники успевают задать несколько вопросов</p> <p>Занятия проводятся в рабочее время</p> <p>После тренинга тренер не всегда помнит имена участников</p> <p>На тренинга участники часто витают в облаках или сидят в телефоне</p> <p>После тренинга вы получаете только общее впечатление о команде</p> <p>Часто есть сопротивление, что надо в выходной день быть на тренинге</p> <p>Остается у участника краткий конспект (кто писал), и надо снова проводить тренинг</p> <p>Надо платить за дорогу, кофебрейки, проживание, материалы</p> <p>Цены от 500р за мастер-класс и от 600р за 2 дня тренинга и 400р за курс из 8 уроков</p>

## Программа Курса

### 1) Занятие 1: "Мощные вопросы для работы с Клиентом"

- Как разговорить Клиента на нужные вам темы?
- Как продавать через вопросы?
- Как побудить Клиента задуматься о вашем предложении?

### 2) Домашнее задание и обратная связь

### 3) Занятие 2: "Продающие, Усиливающие и Универсальные вопросы для продуктивного общения с Клиентом"

- Что спрашивать, если вам отказывают в общении?
- Как себя вести, если Клиент не готов отвечать?
- 4 Типа Клиентов и рабочая модель общения для каждого (с примерами).

### 4) Домашнее задание и обратная связь

### 5) Занятие 3: "Аргументация: Как убеждать Клиента и какие решения использовать?"

- Как создавать ценность в предложении?
- 3 кита презентации - аргументы, кейсы, крючки
- Как продавать свой продукт любой аудитории и при любых условиях?

### 6) Домашнее задание и обратная связь

### 7) Тренировка

### 8) Занятие 4: "Аргументация. Жесткая. Честная. Практичная."

- Как использовать аргументы в борьбе с конкурентами.
- Обсуждение денег: как торговаться смело с любым Клиентом?
- 5 главных стратегий «дожима».

### 9) Домашнее задание и обратная связь

### 10) Тренировка

### 11) Занятие 5: "Переговоры. Как договариваться с Клиентами?"

- Технология достижения цели в переговорах
- Какими ресурсами пользоваться Переговорщику?
- 8 основных стадий переговоров

### 12) Домашнее задание и обратная связь

### 13) тренировка

## 14) Занятие 6: "Переговоры. Как достигать максимума в переговорах?"

Поиск возможных вариантов решений и их оценка в переговорах  
 Как закрывать переговоры и достигать соглашения?  
 Как проконтролировать выполнение договоренностей и оценить результат?

## 15) Занятие 7: "Работа с возражениями и отговорками Клиентов"

10 речевых модулей для ответа на отговорку «У нас есть поставщик»  
 6 речевых модулей для работы с «Нам не надо»  
 10 универсальных речевых модулей для работы с любой отговоркой ЛПРа  
 12 модулей для ответа на отговорки «Пока мы не можем себе этого позволить»,  
 «Пообщайтесь с моим подчиненным», «У нас нет продаж», «У нас все есть»,  
 «Нет времени на встречу», «Надо подумать»  
 6 техник достижения договоренности о следующем шаге (встрече, получении заявки и т.п.) («Альтернатива», «Один день», «Ленина 21», «Простой вопрос», «Еду к соседям», «8-900»)

## 16) Домашнее задание и обратная связь

### 17) Тренировка

## 18) Занятие 8: "Работа с возражениями, ведение торга, противодействие манипуляциям (27 техник)"

3 этапа развития навыков работы с возражением «Дорого»  
 4 приема для работы с возражением «Дорого» («Изоляция возражения», «Пугало», «Такая же цена», «Цена и наценка»)  
 6 приемов для работы с отговоркой «Я подумаю» («На чистую воду», «Самое страшное», «Цитата», «Оценка», «- и +», «Уход»)  
 6 приемов для отстаивания цены («Покажите предложение», «Уменьшение шага». «\$ & %». «Скидка с части», «Индикаторные позиции»)

## 19) Домашнее задание и обратная связь

### 20) Тренировка

### Модуль «влияние речи на продажи»

## 22) Занятие 9: "Как сделать, чтобы твой голос продавал. Речевой имидж в продажах! Улучшаем продажи за счет голоса"

Как вас воспринимают по голосу?  
 Как понять, какое "Профессиональное впечатление" вы производите?  
 Что слышит Клиент за текстом, который вы говорите?  
 4 ключевых действия, чтобы Клиент захотел вас слушать.

## 23) Занятие 10: "Три фактора привлекательной речи в продажах - Чёткость, Чистота, Темп."

Как очистить свою речь от "мусора"  
 Что делает ваши слова убедительными

3 Простых техники для снятия голосовых зажимов  
4 приёма разогрева себя для убедительных продаж

**24) Занятие 11. Как вызывать нужные эмоции от своего продукта у покупателя?**

Какие эмоции нужны вашему Клиенту?

Как вызывать нужные вам эмоции, которые помогают вам быстрее договариваться?

5 методов вызвать нужную эмоцию у вашего Клиента.

**25) Занятие 12: "Вкладываем смыслы в вашу подачу"**

Как использовать подтекст для сильной аргументации?

Какие смыслы улавливает Клиент от беседы с вами и как донести верный смысл?

7 упражнений на каждый день, для развития речи, четкости и смысловой подачи.

**Модуль «установление связей»**

**27) Занятие 13: "Заведение связей, как инструмент продаж (нетворкинг)"**

Какие связи нужны для решения именно ваших задач? Как усилить своё окружение, чтобы оно начало работать на тебя? 4 Критерия для правильных связей

10 мифов о нетворкинге - какие задачи для вас он решает

3 простых шага на каждый день, для получения 50 потенциальных Клиентов

**28) Занятие 14: "Заводим новые знакомства"**

Как снять напряжение при первом знакомстве?

О чём лучше всего общаться?

Что делать, если "Я стесняюсь" и "Знакомиться это не моё"?

**29) Занятие 15: "Как развивать бизнес-отношения со своим окружением?"**

Как поддерживать контакты?

Что нужно сделать после знакомства с потенциальным Клиентом?

Как усиливать своё окружение - 15 мест, способов и необычных решений

**Вручение сертификатов**

### Дополнительно к курсу обучения Вы можете заказать:

- Мастер-класс или тренинг
- Тестирование профиля личности продавца
- Пакет тренировок оффлайн
- Пакет тренировок онлайн в течение месяца
- Прослушивание звонков и написание скриптов
- Оценку эффективности работы отдела продаж
- Обучение руководителя отдела продаж
- Систему для регулярной аттестации
- Стратегическую сессию для руководителей
- Разработка системы для адаптации новых продавцов

### Нашим экспертам доверяют обучение своих сотрудников такие компании как:



### Отзывы:

Здравствуйте, отчёт по работе с клиентами по 1-му занятию сюда отправляю? 12:16

Отчёт Емельянова Любовь:

1. Совершила звонки клиентам с которыми ещё не работали и звонки клиентам, которые уже более года не работают с нами по схеме п-н-б. Задавала вопросы, больше получалось вопросы задать про настоящее (какие сейчас планы и какие сейчас результаты и тд)

2. Что получилось: диалоги с партнерами стали продолжительнее, с клиентами которые сейчас с нами не работают, я представлялась как сотрудник аудита качества работы менеджера и задавала вопросы почему в прошлом приняли решение о сотрудничестве, что останавливает сейчас и как видят применение партнёрских отношений с нами в будущем. 2-х партнером восстановили и уже встретились. Из новых клиентов - за счёт вопросов формируется четкое понимание что «болит» у партнера и знает ли он как лечить, т.е. Такие вопросы помогли мне составить предложение которое подходит конкретному партнеру. Быстрее начинаются переговоры. Буду в работу эту схему однозначно! 12:30

В пятницу общался с клиентом по модели П-Н-Б, вопросы были примерно такие: Почему Вы выбрали именно этот бизнес? С какими трудностями сталкивались? Как выходили из ситуации? С какими трудностями сталкиваетесь сейчас? Какие у Вас планы на будущее? Самое интересное, что клиент рассказывал мне про мои же проблемы!!!!) Разные сферы бизнеса а проблемы похожие!!! Когда я про это ему сказал то вместе посмеялись) По итогу встреча была минут на 40 больше. Расстались с хорошим настроением! Сложилось такое предчувствие, что клиент уже не рассматривает альтернативных поставщиков. А я закончу этот объект полностью! 21:14

Сергей Галич  
В этом что то есть, действительно! Клиент, которого больше трёх лет очуивал, сдался! И уже его отгрузил по предоплате по космической стоимости! 14:08

Кристина Мороз  
Я не знаю, конечно, насколько зависит моральная установка на результат, но сейчас время обеда, а у меня уже АКБ сегодня увеличилось на три новых клиента) надеюсь, это только начало! 14:02

## Тренера курса – ТОП эксперты СНГ в своих областях



**Дмитрий Ткаченко**

Эксперт-практик в областях: «холодные» звонки, разработка и внедрение скриптов продаж, ведение переговоров, работа с долгами и дебиторской задолженностью. Написал 10 книг по продажам, вошел в ТОП 3 лучших тренеров РФ, обучил 11000 продавцов



**Антон Берсерк**

Управляющий продажами в нескольких компаниях, бизнес-спикер по продажам, основатель, автор книги «ТОП-Результат в продажах». Профессиональные компетенции: полевой маркетинг, построение логики сбыта, антикризисные стратегии, преодоление спадов.



**Андрей Карпенко**

Сооснователь Онлайн-Школы Продаж 10x. Один из ведущих тренеров по продажам Беларуси, автор 3х книг, основатель консалтинговой компании по построению систем продаж, соучредитель и директор Школы Управления Продажами



**Евгений Галай**

Бизнес-консультант в области организации продаж, подбора и развития сотрудников, построения команд; Квалифицированный консультант Европейского банка реконструкции и развития. Основатель "Тренинг-студии Евгения Галая".



**Андрей Бибииков**

Эксперт по речевому имиджу, сценическим практикам и экономике впечатлений. Профессиональный актер театра и кино, теле- и радиоведущий. Основатель мастерской перформанса «Первый подъезд».



**Наталья Бертош**

Эксперт в сфере личного брендинга, сертифицированный маркетолог, журналист, PR-специалист, основатель школы селфбрендинга и мотивации «Волшебный пендель».