



Интегрируем компетенции для профессионального управления Вашими проектами

«Алгоритм ведения переговоров от Кожемяко Антона – эксперта в области продаж для ГК Диалог»

22 и 23 мая прошел авторский тренинг Антона Кожемяко «Навыки продаж технически сложных продуктов / решений для ГК «Диалог». Особенность тренинга в его структуре и последовательности. Первый шаг был пройден 15 мая, в рамках которого команда ГК Диалог изучила и применила технологию – Матрица конкурентных преимуществ. Вторым шагом, на основании Матрицы – была выстроена программа тренинга, на котором слушатели в рамках деловых игр смогли использовать конкурентные преимущества, разработанные ранее.



Первый день тренинга был посвящен таким аспектам, как: ответы на вопросы «Что такое продажи?», «Что мы продаем?», особенности продаж B2B, а так же тенденции, проблемы и главный объект продаж – преимущества (нюансы) - все это выявляется с помощью потребностей 1, 2, 3 и 4 порядка.

Второй день тренинга был посвящен проработке матрицы преимуществ на примерах каждой команды. Главной задачей второго дня было – научиться эффективно выявлять потребности заказчика, понять как они формируются и выявляются с помощью «правильных» вопросов, которые делятся на: ситуационные, экспертные и извлекающие. Каждая из команд прорабатывала данные вопросы в деловых играх в разрезе 4-х целевых клиентских групп: Банки, Промышленность, Торговые сети и Стройка.



Основная концепция данного тренинга заключается в новом подходе системы продаж, в которой необходимо научиться «Продавать - не продавая!» Суть данной системы заключается в том, чтобы встать на позицию заказчика, углубиться в его потребности и действительно предложить ему то, что требуется.

Поздравляем участников с успешным окончанием, желаем максимально использовать технологии и инструменты, полученные на тренинге, в своей профессиональной деятельности!

Координаты ООО «Проектная интеграция»:

Россия, 620080, г. Екатеринбург, ул. Пушкина 9а, офис 601, (343) 219-11-79, 8-922-615-74-47, info@pintegra.ru, Наш сайт: www.pintegra.ru

Страница 1 из 1