

# Huthwaite открытый курс

## Стратегия работы с клиентом в больших продажах



Компания Huthwaite International успешно занимается улучшением навыков продаж и переговоров вот уже более трех десятилетий. В результате этой работы у нас есть уверенность, в том, что мы можем обеспечить существенное и продолжительное улучшение результатов, независимо от вашего опыта и текущего уровня навыков. Все наши тренинги построены на основе исследований и наблюдений за реальными действиями продаж лучших продавцов. Мы знаем, что именно они делают и чем отличается их поведение от поведения всех остальных.

Наше исследование позволило получить модель действий покупателей при принятии значимых решений о покупках, а также выявить стратегии и тактики, которые успешные продавцы применяют для влияния на процесс принятия решения покупателем. Тренинг «Стратегия работы с клиентом в больших продажах» часто бывает следующей ступенью для тех, кто обучился по программе «Продажи по методу СПИН®»



### Тренинг «Стратегия работы с клиентом в больших продажах» позволяет развивать навыки, которые критичны для успеха. В итоге каждый участник сможет:

- понимать и объяснять психологию принятия решения командой клиента при комплексных крупных продажах;
- влиять на восприятие клиентом ценности предлагаемого решения;
- выявлять и формировать критерии принятия решения клиентом;
- анализировать конкурентные предложения и влиять на критерии принятия решения к своей выгоде, а также принимать обоснованные стратегические решения об отказе от сделки;
- выявлять и влиять на ключевых представителей клиента, участвующих в принятии решения;
- понимать беспокойство клиента относительно риска принятия решения, снижать это беспокойство;
- понимать риски и возможности фазы внедрения, а также вовлекать клиента в процесс разработки надежных, защищенных от ошибок планов внедрения;
- развивать долгосрочные отношения с клиентом, проактивно сотрудничать и находить области для развития отношений;
- существенно увеличить уровень продаж и доходность.

## Структура курса и методология

Данная программа – это комбинация стратегических концепций, процессов планирования и навыков. Самая главная цель курса – обеспечить повышение участниками собственной эффективности за счет интеграции исследовательской теории в стратегию продаж, используемую ими в реальной жизни. Чтобы этого добиться программа проходит в форме воркшопа. Команды продавцов конкурируют друг с другом за большую продажу ключевому клиенту в смоделированной ситуации. После каждого этапа продажи они получают объективную обратную связь и оценку собственной эффективности. Кроме того участники используют свои знания в разработке **стратегии продаж для собственного крупного клиента**. Эта стратегию разрабатывается с помощью консультанта. Таким образом, **каждый участник тренинга получает индивидуальную консультацию эксперта по своему реальному клиенту, что является уникальным отличием данной программы.**

### Краткое содержание – 1 день

- Процесс принятия решения клиентом в больших продажах
- Начало работы с клиентом. Три центра
- Симуляционная игра 1 раунд
- Консультационная сессия по собственному кейсу
- Инструментарий Huthwaite

### Краткое содержание – 2 день

- Конкуренция и ее виды
- Техники работы с критериями клиента
- Симуляционная игра 2 и 3 раунды
- Консультационные сессии по собственному кейсу

### Краткое содержание – 3 день

- Устранение сомнений клиента
- Симуляционная игра 4 раунд
- Реализация вашего решения
- Консультационная сессия по собственному кейсу
- Обратная связь по симуляционной игре и награждение победившей команды

## Для кого этот тренинг?

Большие продажи характеризуются длительным циклом, участием ряда лиц, влияющих на решение и принимающих его в компании-клиенте, большой активностью конкурентов, а также высоким с точки зрения клиента риском принятия неправильного решения. Наша программа разработана для всех, кто так или иначе вовлечен в процесс управления большими продажами: менеджеров по работе с ключевыми клиентами, консультантами по развитию бизнеса и всех других специалистов.

## Свяжитесь с нами

Чтобы получить больше информации о тренинге, а также о расписании наших открытых программ свяжитесь с нами:

по телефону +7 (495) 607 52 13

или посетите наш сайт [www.huthwaite.ru](http://www.huthwaite.ru)