



## РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КЛИЕНТОВ

Это тренинг для любого сотрудника отдела продаж, в чьи обязанности входит взаимодействие с ключевыми клиентами компании.

**Продолжительность тренинга:** 3 дня.

### Описание тренинга:

Ваш доход зависит, прежде всего, от ключевых клиентов, и от того, насколько эффективно ваши сотрудники строят с ними отношения. Задача этого тренинга - выработать у сотрудников отделов продаж навыки, которые помогают эффективно развивать отношения с существующими ключевыми клиентами, а также переводить потенциальных клиентов в категорию действующих.

"Развитие ключевых клиентов" - это не просто тренинг: все инструменты сразу используются в работе с действующими или потенциальными клиентами участников. Участники получают не только новые знания и навыки - у них останется анализ, стратегия и план работы с выбранным ключевым клиентом, плюс готовый шаблон для работы с другими клиентами

### УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Отличать ключевых клиентов от других клиентов компании и правильно расставлять приоритеты в работе
- Эффективно использовать различные стили в работе с ключевыми клиентами
- Работать с уникальной системой развития ключевых клиентов «ВОИН»
- Собирать информацию о компании ключевого клиента и использовать эту информацию
- Выяснять, кто принимает решения в компании ключевого клиента и выстраивать сеть контактов
- Смотреть на ситуацию глазами этих людей
- Выяснять личную заинтересованность и приоритеты этих людей
- Объективно оценивать свою конкурентную позицию
- Разрабатывать эффективную стратегию и тактику развития ключевого клиента и реализовывать ее

### «ГВОЗДИ ПРОГРАММЫ»

- **Работа с реальными ключевыми клиентами** – каждый участник в процессе всего тренинга работает со своим ключевым клиентом и в итоге получает готовый план развития этого клиента
- **Система Стратегических Продаж «ВОИН»** - участники получают возможность построить системную и систематическую работу по развитию наиболее ценных клиентов компании и запланировать их развитие на период более одного года.





## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Стили продаж
- Оценка потенциала клиента
- План развития клиента
- Система «ВОИН»: Структура. Структура организации клиента, власть, определение финансовых полномочий, оценка контактного лица, процесс принятия решения
- Система «ВОИН»: Личность. Поведенческие типы ДВУС, заполнение и анализ профиля ДВУС, работа с клиентом в соответствии с его профилем
- Вечернее задание: SWOT-анализ своей компании
- Система «ВОИН»: Приоритеты. Индивидуальные факторы принятия решения, покупательские мотиваторы
- Система «ВОИН»: Позиция. Клиентоориентированные продажи, анализ конкурентов, исследование потребностей клиентов
- Ролевая игра «Рога и копыта»
- Вечернее задание SWOT-анализ компании клиента
- Стратегия работы с ключевыми клиентами
- Тактика работы с ключевыми клиентами

