

🕒 Продолжительность курса: 3 месяцев

📄 2 практические работы

🗣️ 5 вебинаров

Я Практикум

Менеджер по продажам

Менеджер по продажам — специалист, задача которого — увеличить продажи и разработать стратегии взаимодействия с клиентами. Он анализирует рынок и потребности покупателей, применяет методы привлечения и удержания клиентов, включая переговоры и коммуникацию. Его деятельность направлена на рост продаж и прибыли компании.

программа курса

0 модуль



0. Введение в продажи

🕒 1 час

Уроки

1. Почему менеджер по продажам — не тот, кем кажется
2. Что должен уметь хороший продавец
3. Чему мы учим на курсе
4. Перспективы роста в профессии
5. Осознанный выбор и последний шаг перед стартом

Чему научитесь

- Узнаете о важности роли продавца и отдела продаж в структуре современной компании.
- Оцените карьерные перспективы в этой области и познакомитесь с методикой обучения

1. Погружение в работу

🕒 3 недели, 45 часов

Темы

1. Как работают компании
2. Отделы в компании. С кем предстоит взаимодействовать
3. Изучаем продукт
4. Изучаем клиента
5. Методологии квалификации
6. Профиль идеального клиента
7. Тёплые каналы продаж
8. Холодные каналы продаж
9. Как искать клиентов самостоятельно

Чему научитесь

- Изучите процесс продаж и типы клиентов.
- Научитесь различать типы продаж — B2B, B2C, B2G — и особенности работы в каждом из них.
- Узнаете, что такое план продаж и KPI менеджера.
- Научитесь исследовать бизнес и продукт, работать с «тёплыми» и «холодными» лидами.
- Поймёте, как развивать клиентскую базу.
- Познакомитесь с инструментами для управления задачами

Инструменты

- TenChat
- BANT
- MEDDIC
- Телеграм
- СБИС
- Контур
- DataNewton

Практика

Научитесь определять целевую аудиторию для своего продукта и находить потенциальных клиентов

2. Технологии продаж

🕒 4 недели, 60 часов

Темы

1. Этапы продаж. Воронка продаж
2. Методологии продаж
3. ЛПР и ЛВР. Пользователи
4. Как работать с ЛПР
5. Этап первого касания
6. Назначение встречи
7. Подготовка к устной коммуникации
8. Подготовка к письменной коммуникации
9. Типы встреч (discovery, демо)
10. Подготовка ко встрече
11. Создание презентации
12. Внешний вид
13. Начало встречи
14. Тактики переговоров
15. Фиксация договорённостей

Инструменты

- SPIN
- AIDA
- Challenger
- Solution Selling
- AmoCRM
- Битрикс24
- IP-телефония

Чему научитесь

- Разберёте начальные этапы продаж: подготовку, первое касание и первую встречу.
- Изучите стратегии продаж.
- Научитесь составлять скрипты и вести переговоры в мессенджерах, по телефону и лично

Практика

Научитесь проводить первые касания, выявлять потребности и назначать встречи

3. Закрытие сделки

🕒 3 недели, 45 часов

Темы

1. Создание коммерческого предложения
2. Обсуждение коммерческого предложения.
Отработка возражений
3. Составление договора. На что обратить внимание
4. Прохождение комплаенс-контроля
5. Повторные продажи. Повышение среднего чека
6. Аккаунтинг
7. Кей-аккаунтинг

Чему научитесь

- Научитесь проводить заключительные этапы продаж, составлять коммерческое предложение и договоры.
- Поймёте, как обрабатывать возражения клиентов и разрешать конфликты.
- Изучите методы повторных продаж и особенности работы с ключевыми клиентами

Инструменты

- Google Документы
- Контур
- СБИС
- AmoCRM
- Up-sell
- Cross-sell
- Down-sell

Практика

Научитесь готовить коммерческие предложения, обрабатывать возражения, которые могут возникнуть у клиента, и закрывать сделки

2. Дипломная работа

🕒 2 недели, 45 часов

Чему научитесь

- В рамках выполнения дипломной работы создадите стратегию продаж одного продукта, сформируете методологию и тактику продаж, подготовите необходимые инструменты

Практика

Научитесь составлять стратегию продаж от определения целевой аудитории и методов поиска новых клиентов до формирования методологии продаж и закрытия сделки

Бонус. Что может пригодиться менеджеру по продажам

Темы

1. Продажи на мероприятиях
2. Особенности разных видов продаж
3. Аналитика продаж и воронки

Чему научитесь

- Научитесь эффективно проводить продажи на мероприятиях, освоите работу с разными типами сделок.
- Получите навыки анализа продаж, что позволит строить эффективные воронки продаж на основе собранных данных