

Владимир Якуба

Продажи. Команда. Лидерство



ПРОДАЖИ В УСЛОВИЯХ ЖЁСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

КОНКУРЕНТНЫЕ «БОИ» в продажах

10 новых трендов продаж в России и мире. Чат боты в мессенджерах и социальных сетях. Нативная реклама. Персонализация и дополненная реальность. 5 конкурентных сил, которые могут разрушить ваш бизнес. ППС-подход в борьбе за долю рынка. Как опережать конкурентов – новые технологии «разведки». Что делать, если твое предложение клиенту аналогично с предложением конкурента?

Реалити-практикум: “Живой звонок конкуренту”

ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ в новом стиле

ТАГ-продажи 2018. 7 блоков составления идеального скрипта “под компанию”. Подходы «Ростелеком», «Кирби», «Биткойновцев», «Спортмастер». “Зацепки” и “дожим”. Как переводить каждый звонок в режим «легко». Первые 60 секунд диалога: что делают сильные конкуренты и почему они быстрее? Как становиться «своим» с первых секунд холодного контакта.

ПРОДАЖИ через РЕКОМЕНДАЦИИ

Как получать рекомендации после и во время продажи. 2 скрипта. ВБЗ и КОЗ-алгоритмы. Стадии получения «мягких» рекомендаций. Личные и онлайн рекомендации. Как получать рекомендации “между прочим”?

БЕСКОНТАКТНЫЕ ПРОДАЖИ

6 инструментов для автопродаж: Quiz лэндинг, автоворонки, чат-боты в Viber, Fb и др, автопродавцы, лид-магниты, трипваеры и пр. Роботы онлайн-продаж. Короткие пути к клиенту: от мессенджеров до Instagram-продаж. Геолокация вместо адресов. Как снизить стоимость клиентов в 3 раза? Геймификация: как научить клиента покупать, играя, и получать удовольствие?

ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ 1X1

3 скрипта для безальтернативного назначения личной встречи. 4 места проведения. 9 приемов эффективных встреч 1x1. Как управлять «дистанцией», не скатываясь в «панибратство»? 3 инструмента для снижения страха и повышения уверенности: «А это поможет?», «Страх-опасность». 4 варианта расположения на переговорах. 3 стандарта позиции ВВП. Методы запоминания имен. Метод “Рысалды”. Compliments: метод ИКС от Ивана Васильевича.

ВОЗРАЖЕНИЯ И КОНТРАМАНУЛЯЦИИ

Как пресечь «наезды» клиентов? 16 новых приемов обработки возражений. «УТП», «наезд», «тем не менее», «ради интереса», СОК/СОЧ, «пересчет», “ЕЕ”, «в целом», «на вашем месте», “а разве”, «а что вы теряете», «подмена смыслов», и пр. Что делать, если продажам мешает «откат»?

Реалити-звонок. Обработка возражений с реальным клиентом.

КАК ПРОДАВАТЬ «ДОРОГО»? ЛИЧНЫЙ БРЕНД ПРОДАВЦА

8 векторов личного брендинга для переговорщика: стиль, «бренд-бук с собой», профили в социальных сетях, работа со СМИ, правильные визитки, 6 визуальных инструментов. Брендинг с бюджетом «0».

САМОАВТОМАТИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

ИКТ – CRM – Напоминание – Действие. IP-телефония с корректной «прослушкой» рабочих мобильных. Десктоп-мессенджеры, ОКБ/АКБ – деление. ABCD-анализ. Как научить менеджера расставлять приоритеты и не тратить силы на «прохожих». Как исключить конфликт интересов менеджеров. 1000-5000. 2 главных показателя для коммерческого директора. Ежедневные пятиминутки и эффективные совещания за 28 минут. Маршруты АВ.

САМОМОТИВАЦИЯ НА ПОДВИГИ

Как «зажечь себя?»: 11 системных приемов самомотивации: дискомфорт развивает, ГТО-подход, 32850, многозадачность в стиле Apple. Почти нефинансовые приемы: доска с планом, «короткие деньги», «должность как в Банке Москвы», «Переходящий приз», «Геймификация от МВИДЕО» и др.

СКРЫТЫЕ РЕСУРСЫ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

10 правил для менеджера: самый продающий, а не самый занятый, фокус на главном, вызов эмоций у клиента, вдохновение вместо убеждения и др.