

Курс **Мастерство продаж:** **От первого контакта к** **успешной сделке** **Online**

BASIC LEVEL

⌚ 21 занятие 📅 2 занятия в неделю

ИЗУЧАЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



ChatGPT



Gemini



TL;DV



xTiles

ПРОГРАММА КУРСА

1. Module 1: Основы успешных продаж (4 занятия)

Введение в профессию. Психология продаж

- Типы продаж: B2B, B2C, Enterprise
- Воронка продаж и её этапы
- Ключевые навыки и мышление сейлза

Задание: Выбрать для себя продукт/услугу, с которым будете работать на курсе. Построить воронку продаж для выбранного продукта.

Ваш идеальный клиент и продукт

- Анализ продукта: фичи vs преимущества
- Создание портрета идеального клиента (ICP) и Buyer Persona
- Анализ конкурентов
- Офферы и как с ними работать

Задание: Создать 3 ICP и 2-3 офера.

Психотипы клиентов и адаптация коммуникации

- Модели поведения клиентов, психотипы
- Как быстро определить психотип клиента?
- Стили коммуникации для каждого типа



подробнее о курсе

- Адаптация вашей презентации и аргументов

Задание: У вас уже есть продукт/услуга, пропишите соответствующие возражения клиентов с различными психотипами, сформулируйте скрипты отработки.

Организация рабочего процесса и тайм-менеджмент

- Принципы построения личной воронки продаж (даже без CRM)
- Техники приоритетизации лидов и задач
- Структура рабочего дня сейлза: тайм-блоки для работы с воронкой, звонков, фоллоу-апов, отчётности

Задание: Составить идеальное расписание своей рабочей недели с учётом тайм-блоков.

2. Module 2: От контакта к переговорам (6 занятий)

Квалификация лидеров. Методология BANT

- Зачем квалифицировать лидеров?
- Budget, Authority, Need, Timeline
- Вопросы для квалификации на каждом этапе

Практика: Ролевая игра «Квалификационный звонок»: студент играет «продавца», другой — «клиента». Каждый получает условия для диалога (ниша, уровень осведомленности клиента, отрицание).

Discovery Call. Техника SPIN-продаж

- Подготовка и структура discovery-звонка
- Situation, Problem, Implication, Need-Payoff questions
- Как вести клиента по намеченному пути
- Активное слушание и обнаружение «боли»

Задание: Подготовить структуру и скрипт discovery-звонка по методологии SPIN.

Первый контакт: Холодные письма и звонки

- Структура эффективного холодного листа
- Персонализация и A/B тестирование
- Скрипты для холодных звонков

Практика: Студенты готовят 30 секундный питч для холодного звонка. Другие оценивают по критериям: чёткость, ценность, захват внимания. Можно дать ограничение: «имеешь 3 предложения, чтобы задеть».

Розробка комерційної пропозиції

- Разработка коммерческого предложения
- Структура и ключевые элементы КП
- Как обосновать цену?
- Как готовиться к презентации?
- Фокус на ценности, а не на функционале
- Follow-up после отправки предложения

Задание: Создать шаблон коммерческого предложения. (у каждого есть свой продукт/услуга)

Практическое занятие: Презентация продукта

Практика: Отбитие возражений студентов и преподавателя.

Стратегии Follow-up

- Создание цепочек прикосновений
- Правила эффективного фоллоу-апа: когда и как часто писать
- Упрощение процесса назначения встреч
- Сокращение пути клиента

Задание: Разработать стратегию фоллоу-апа для клиента, «взявшего подумать».

3. Module 3: Работа с возражениями и закрытие сделки (5 занятий)

Типичные возражения и их причины

- Классификация возражений: цена, время, конкуренты, авторитет
- Выявление скрытых возражений
- Психология поведения клиента

Задание: Составить карту 8 самых распространённых возражений в вашей нише + по 2 варианта отработки.

Техники работы с возражениями

- Алгоритм обработки возражений
- Техники «Feel, Felt, Found», «Бумеранг» и другие
- Как превратить возражение в аргумент?

Практика: Провести ролевую игру «Работа с возражениями».

Каждый студент получает карточку с возражением («У нас уже есть поставщик», «Мне не интересно», другое). Задача другого — отработать ответ. После серии обмениваются и делают выводы.

Переговоры о ценах и условиях

- Подготовка к переговорам
- Как не давать скидку?
- Ценность vs Цена Техника BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

Задание: Разработать сценарий переговоров для заданного кейса.

Техники закрытия сделки

- Когда пора закрывать сделку?
- Сигналы от клиента Assumptive Close, Summary Close, Now or Never Close
- Действия после получения «Да»

Задание: Ролевая игра «Закрытие сделки».

Действия после «Нет». Анализ проигранных сделок

- Как правильно реагировать на отказ?
- Сбор фидбека для улучшения процесса
- Перевод «холодных» лидов в «тёплую» базу

Задание: Проанализировать кейс проигранного соглашения и определить точки роста.

4. Module 4: Построение отношений, карьерное развитие и ИИ в продажах (5 занятий)

Onboarding и Customer Success

- Передача клиента в другой отдел
- Как обеспечить положительный опыт?
- Основы Upsell и Cross-sell

Задание: Написать «Welcome» письмо для нового клиента, построить 2 предложения Upsell и Cross-sell.

Ключевые метрики и аналитика в продажах

- SQL, CR, ARPU, LTV, SAC — что нужно знать?
- Как рассчитать свой план продаж?
- Как анализировать свою эффективность?

Задание: Проанализировать отчёт по продажам и предложить 3 действия для улучшения.

Подготовиться к финальному практическому занятию: выбрать нишу, продукт, создать КП и подготовиться к презентации.

Карьера в продажах и личный бренд

- Карьерные треки: Sales Manager, Account Executive, Head of Sales
- Построение личного бренда в профессиональных сетях
- Подготовка к собеседованию на позицию Sales Manager

Задание: Подготовиться к финальному практическому занятию: выбрать нишу, продукт, создать КП и подготовиться к презентации.

Стратегия коммуникации и «Убийственные» скрипты из ИИ

- Как говорить с ИИ языком продаж
- Разработка стратегии мероприятия (Customer Approach)
- Генератор Скриптов: Звонки и Мессенджеры

Задание: Воркшоп: Адаптация под сегменты. Студенты берут один продукт и генерируют два разных подхода: для B2B (директора IT-компании) — фокус на цифрах и экономии, а для B2C (частного клиента курса/услуги) — фокус на эмоциях и комфорте.

Работа с возражениями и «Дожатие» соглашения с ИИ

- Тренажёр работы с возражениями
- Магия Follow-up (Письма после встречи)
- ШИ-генератор офферов, стратег и учитель

5. Финальная практика



В конце курса выполняется дипломный проект.

БОНУСЫ КУРСА



Free English Speaking Club

