



детальніше про курс

Курс Майстерність Продажів: Від першого контакту до успішної угоди Online

BASIC LEVEL

🕒 21 заняття 📅 2 заняття на тиждень

ВИВЧАЄМО ТАКІ ТЕХНОЛОГІЇ



ChatGPT



Gemini



TL;DV



xTiles

ПРОГРАМА КУРСУ

1. Module 1: Основи успішних продажів (4 заняття)

Вступ до професії. Психологія продажів

- Типи продажів: B2B, B2C, Enterprise
- Воронка продажів та її етапи
- Ключові навички й мислення сейлза

Завдання: Вибрати для себе продукт/послугу, з яким працюватимете на курсі. Побудувати воронку продажів для обраного продукту.

Ваш ідеальний клієнт і продукт

- Аналіз продукту: фічі vs переваги
- Створення портрета ідеального клієнта (ICP) і Buyer Persona
- Аналіз конкурентів
- Офери та як з ними працювати

Завдання: Створити 3 ICP та 2-3 офери.

Психотипи клієнтів й адаптація комунікації

- Моделі поведінки клієнтів, психотипи

- Як швидко визначити психотип клієнта?

- Стили комунікації для кожного типу

- Адаптація вашої презентації та аргументів

Завдання: Ви вже маєте продукт/послугу, пропишіть відповідні заперечення клієнтів з різними психотипами, сформулюйте скрипти відпрацювання.

Організація робочого процесу й тайм-менеджмент

- Принципи побудови особистої воронки продажів (навіть без CRM)
- Техніки пріоритезації лідів і завдань
- Структура робочого дня сейлза: тайм-блоки для роботи з воронкою, дзвінків, фоллоу-апів, звітності

Завдання: Скласти ідеальний розклад свого робочого тижня з урахуванням тайм-блоків.

2. Module 2: Від контакту до переговорів (6 занять)

Кваліфікація лідів. Методологія BANT

- Навіщо кваліфікувати лідів?
- Budget, Authority, Need, Timeline
- Питання для кваліфікації на кожному етапі

Практика: Рольова гра «Кваліфікаційний дзвінок»: студент грає «продавця», інший — «клієнта». Кожен отримує умови для діалогу (ніша, рівень обізнаності клієнта, заперечення).

Discovery Call. Техніка SPIN-продажів

- Підготовка та структура discovery-дзвінка
- Situation, Problem, Implication, Need-Payoff questions
- Як вести клієнта по наміченому шляху
- Активне слухання та виявлення «болю»

Завдання: Підготувати структуру та скрипт discovery-дзвінка за методологією SPIN.

Перший контакт: Холодні листи та дзвінки

- Структура ефективного холодного листа
- Персоналізація та A/B тестування
- Скрипти для холодних дзвінків

Практика: Студенти готують «30 секундний пітч» для холодного дзвінка. Інші — оцінюють за критеріями: чіткість, цінність, захоплення уваги. Можна дати обмеження: «маєш 3 речення, щоб зачепити».

Розробка комерційної пропозиції

- Структура та ключові елементи КП
- Як обґрунтувати ціну?
- Як готуватися до презентації?
- Фокус на цінності, а не на функціоналі
- Follow-up після відправки пропозиції

Завдання: Створити шаблон комерційної пропозиції. (кожен має свій продукт/послугу)

Практичне заняття: Презентація продукту

Практика: Відбиття заперечень студентів і викладача.

Стратегії Follow-up

- Створення ланцюжків дотиків
- Правила ефективного фоллоу-апу: коли і як часто писати
- Спрощення процесу призначення зустрічей
- Скорочення шляху клієнта

Завдання: Розробити стратегію фоллоу-апу для клієнта, який «взяв подумати».

3. Module 3: Робота із запереченнями й закриття угоди (5 занять)

Типові заперечення та їх причини

- Класифікація заперечень: ціна, час, конкуренти, авторитет
- Виявлення прихованих заперечень
- Психологія поведінки клієнта

Завдання: Скласти карту 8 найпоширеніших заперечень у вашій ніші + по 2 варіанти відпрацювання.

Техніки роботи із запереченнями

- Алгоритм обробки заперечень
- Техніки «Feel, Felt, Found», «Бумеранг» й інші
- Як перетворити заперечення на аргумент?

Практика: Провести рольову гру «Робота із запереченнями».

Кожен студент отримує картку з запереченням («У нас уже є постачальник», «Мені не цікаво», інше).

Завдання іншого — відпрацювати відповідь. Після серії обмінюються й роблять висновки.

Переговори про ціну й умови

- Підготовка до переговорів
- Як не давати знижку? Цінність vs Ціна
- Техніка BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

Завдання: Розробити сценарій переговорів для заданого кейсу.

Техніки закриття угоди

- Коли час закривати угоду? Сигнали від клієнта
- Assumptive Close, Summary Close, Now or Never Close
- Дії після отримання «Так»

Завдання: Рольова гра «Закриття угоди».

Дії після «Ні». Аналіз програних угод

- Як правильно реагувати на відмову?
- Збір фідбеку для покращення процесу
- Переведення «холодних» лідів у «теплу» базу

Завдання: Проаналізувати кейс програної угоди й визначити точки росту.

4. Module 4: Побудова відносин, кар'єрний розвиток та ШІ у продажах (5 занять)

Onboarding і Customer Success

- Передача клієнта в інший відділ

- Як забезпечити позитивний перший досвід?
- Основи Upsell і Cross-sell

Завдання: Написати «Welcome» лист для нового клієнта, побудувати 2 пропозиції Upsell та Cross-sell.

Ключові метрики й аналітика у продажах

- SQL, CR, ARPU, LTV, CAC — що потрібно знати?
- Як розрахувати особистий план продажів?
- Як аналізувати свою ефективність?

Завдання: Проаналізувати звіт з продажів і запропонувати 3 дії для покращення. Підготуватися до фінального практичного заняття: вибрати нішу, продукт, створити КП і підготуватися до презентації.

Кар'єра в продажах та особистий бренд

- Кар'єрні треки: Sales Manager, Account Executive, Head of Sales
- Побудова особистого бренду в професійних мережах
- Підготовка до співбесіди на позицію Sales Manager

Завдання: Підготуватися до фінального практичного заняття: вибрати нішу, продукт, створити КП і підготуватися до презентації.

Стратегія комунікації і «Вбивчі» скрипти зі ШІ

- Як говорити зі ШІ мовою продажів
- Розробка стратегії заходу (Customer Approach)
- Генератор Скриптів: Дзвінки та Месенджери

Завдання: Воркшоп: Адаптація під сегменти. Студенти беруть один продукт і генерують два різні підходи: для B2B (директора IT-компанії) — фокус на цифрах й економії, а для B2C (приватного клієнта курсу/послуги) — фокус на емоціях та комфорті.

Робота із запереченнями та «Дотискання» угоди зі ШІ

- Тренажер роботи із запереченнями
- Магія Follow-up (Листи після зустрічі)
- ШІ-генератор оферів, стратег і вчитель

5. Фінальна практика

✔ В кінці курсу виконується дипломний проєкт.

БОНУСИ КУРСУ



Free English Speaking Club