

№8. Торгові представники. Візити до торгових точок у військовий час

Комерційна пропозиція щодо підвищення ефективності роботи торгових представників

Наступний крок після розгляду пропозиції: телефонна розмова або ZOOM зустріч керівника з тренером для уточнення завдань навчання. +380667612345 (Телефон тренера)

Тема навчання: пошук та входження в нові торгові точки, торгові візити у нові торгові точки, розвиток відносин з існуючими торговими точками та розширення асортименту та об'єму закупок.

Клієнти: B2b сегмент, рознічні торгові точки.

Мета: збільшення кількості нових точок продажів та збільшення об'ємів продажів у існуючій мережі торгових точок за рахунок збільшення асортименту закупок та об'ємів продажів.

Для вирішення яких завдань планується провести навчання та за рахунок чого можна збільшити оборот:

1. Підвищити ефективність торгових візитів у нові точки продажу
2. Збільшити ефективність торгових візитів у існуючі точки продажу
3. Збільшити ефективність проведення переговорів для зменшення дебіторської заборгованості.

Як буде оцінюватися ефективність проекту навчання:

Збільшення кількості нових точок з якими працюємо, збільшення об'єму продажів у існуючій торговій мережі, зменшення дебіторської заборгованості.

Тренер з продажу: Олександр Соколов, 15 років досвіду проведення тренінгів для Українських компаній, засновник Міжнародного університету продажів, 800+ компаній клієнтів, більше 12 000 учасників тренінгів. У 2012 та 2020 році срібний тренер СНД в області B2B продажів. Власник та засновник навчальної онлайн платформи для дистанційного навчання відділів продажів та Міжнародного університету продажів, засновник Міжнародного Благодійного Фонду “Золоте Серце”.

Контакти тренера: +380667612345 Телеграм або Вайбер

Можлива мова проведення тренінгу: укр., рос., eng. на вибір.

Сайт з описом досвіду тренера та відгуками:

https://www.asokolov.consulting/trening_z_prodazhyv

Що входить до проекту навчання:

1. Анкетування торгового відділу та надання звіту результатів оцінки замовнику.

https://www.asokolov.consulting/anketa_audit

2. Щодо форматів навчання можна розглянути офлайн або онлайн навчання, або їх поєднання. Онлайн формат може бути самодостатнім для досягнення результату, офлайн формат треба посилити онлайн підтримкою після.

Можливі комбінації офлайн та онлайн форматів у проекті навчання для досягнення результатів:

1. Проведення 2-х днів офлайн тренінга з 10.00 по 18.00 + 4 онлайн тренінга у ZOOM по 2 години на протязі місяця раз у тиждень.
2. Проведення 1-го дня тренінгу + 8 онлайн онлайн-занять у ZOOM по 2 години на протязі 2-х місяців раз у тиждень.

3. 8 онлайн онлайн-занять ZOOM по 2 години, у перші два тижні по 2 заняття у тиждень та на протязі наступного місяця 1-н раз у тиждень.
4. 4 онлайн тренінга у ZOOM по 2 години на протязі місяця раз у тиждень.

Порядок сплати: 100% передоплата по виставленому рахунку (ФОП 3-я група, без ПДВ) або на рахунок ФОП за реквізитами.

Примітки по офлайн тренінгам: відбуваються з 10.00 до 18.00 та проходять з ролевими іграми, відповідями на питання учасників, та розбором різних ситуацій з якими зустрічаються торгові представники у роботі у торгових точках, та повністю адаптовані під специфіку компанії, їх досвід та ситуацію на ринку.

Примітки по онлайн заняттям: на онлайн-тренуванні кожен співробітник займається з окремого смартфона чи ноутбука, з камерами та мікрофонами, тренування у Zoom дає можливість розділення учасників по залах на групи по 2-3 учасника для тренування, також ведеться запис та є можливість потім використання записів для нових співробітників, також після кожного заняття ставиться практичне завдання до наступного заняття, та на початку кожного заняття перевіряється як засвоївся матеріал попереднього заняття. Онлайн тренування можна проводити зранку або ввечері до початку або після завершення роботи, або у робочій час при умові що співробітники не будуть відволікатися. Воно дозволяє запровадити вивчений матеріал у практику щоденної роботи.

Бонус №1

Бонуси за комплексну оплату (Виїзного тренінгу та 8-и онлайн тренувань у Зум, або 8 онлайн зустрічей у Zoom)

1. Для кожного торгового представника відкриття курсу на онлайн-платформі "Активні продажі", з прийомами

продажів, переконання та відповідями на 40 типових заперечень, вартість для одного менеджера 100 \$

Програма навчання: буде уточнена на основі анкетування працівників перед проведенням навчання, та переговорів з замовником після отримання принципової згоди на виділення бюджету та підтвердження готовності проводити навчання.

Програма навчання: Торгові представники. Візити до торгових точок

У програмі тренінгу для торгових представників:

- Як відповідати на заперечення
- Проведення переговорів щодо повернення дебіторської заборгованості
- Переговори про введення нового продукту в асортимент
- Переговори про чужий товар на наших полицях (холодильнику)
- Переговори про рекомендовані ціни
- Подання нової продукції
- Переговори про своєчасність розрахунків
- Входження в нову точку
- Як зайняти полку конкурента
- Як спілкуватися зі складними клієнтами

Приклади списку заперечень відповіді, на які відпрацьовуються на тренінгу:

- Перераховуватиму гроші, коли буде можливість
- Не дасте товар через мій боргу братиму у конкурентів
- Рекомендовані ціни не ставитиму, мій магазин, які ціни хочу ті і ставлю
- Я прийму новий товар тільки на реалізацію
- Мені не потрібен цей продукт у мене вже є інший аналог
- У мене багато товару, продажі впали, замовлення не робитиму, грошей теж немає

- Немає попиту на цей товар
- Хочете, щоб у Вашому холодильні ке стояв тільки Ваш товар, платіть за світло
- Зараз не сезон, не хочу брати товар зараз
- Мені нахоплює місця на полицях для викладення Вашого товару
- Ставте у свій холодильник
- Ви не змінюєте швидко прострочення, тому не хочу розширювати асортимент
- Нема дегустації новий товар брати не буду
- Хочу велику відстрочку платежу, якщо хочете розширити асортимент
- Продукт цей не знаю, брати не хочу
- Коли розкрутите, братиму
- Мені не подобається форма Вашої упаковки
- Ви сусідньому магазину даєте ціну нижче, дайте мені таку ж ціну братиму
- Платіть за оренду полиці візьмуть товар

Ефективний початок зустрічі. Формування позитивного першого враження у торговій точці.

- Навичка ефективного початку ділової зустрічі з клієнтом.
- Коротке уявлення компанії та себе: привітання та мотивуюче твердження, обговорення регламенту, техніки Small talk, запровадження технології переговорів
- Канали комунікації. Дослідження А. Меграбяна, М. Хенлі. Особливості голосу: темп, тон, тембр, інтонації, виразність
- Навичка визначення психологічного типу клієнта

Уточнення потреб (Орієнтація в клієнті)

- Питання щодо потреби: про конкурентів, про те, як прийматиметься рішення про співпрацю. Питання відкриті та закриті
- Техніки активного слухання: вербальні (вигуки, фрази згоди, уточнення, перефразування, інтерпретація, повторення), невербальні (очі, вираз обличчя, положення тіла, рухи, звуки)

- Типи клієнтів: метапрограми (референція зовнішня-внутрішня, процес- результат, процедури-можливості, прагнення-уникнення). Типи прийняття рішення

Презентація пропозиції, переконання та вплив

- Аргументація та переконання клієнта. Методи, що підвищують переконливість.
- Особливість проведення переговорів з кількома учасниками
- 15 Технік впливу та переконання: експертний вплив
- Техніки крос продажів
- Мотиви покупок: «купол ВАЗ»
- Торги: переговори про ціну та умови співпраці
- Методи подання ціни: гамбургер, правила подання, правильні цифри, поділ на групи, два в одному чи навіть три в одному. Класифікація
- Як продати знижку: під що дати, як не дати, як дати маленьку (віз зі знижкою, візок зі знижкою, процентна, взаємні послуги)

Профілактика та подолання заперечень

- Загальні правила відповіді заперечення.
- Техніки відповіді на заперечення: віднімання, розподіл, зведення до дрібниці, метод контрасту, метод Франкліна, метод салямів, метод їжачка, історія,
- Форми подолання заперечень: логічний спосіб, три причини, згоден-питання-пропозиція, емоційний спосіб, метафори, приказки та цитати, посилення на норми, зсув у минуле, зсув у майбутнє, бумеранг, зосередження на позитивному, підміна заперечення, активне слухання, зміна ролі, умовна згода.
- Техніки розмови про конкурентів

Завершення зустрічі та стимулювання клієнта до прийняття рішення. Навичка завершення зустрічі та укладання домовленостей.

- Обмеження: інфляція, конкуренти, ексклюзив, акція, наступне постачання не скоро.
- Зняття страху: різні платіжні схеми, гарантія повернення, безкоштовна проба, авторитетна думка, підвищені гарантії
- Легкий поштовх до остаточного рішення. Сім надійних прийомів укладання угоди: пряма пропозиція, альтернативна пропозиція, завершення зі поступками, резюме, помилкове завершення та інші...

З повагою Олександр Соколов.