

Студия Тренингов Сергея Стеценко

Интеллектуальное лидерство в управлении

г. Киев
2018

Студия Тренингов Сергея Стеценко

Интеллектуальное лидерство в управлении



Бизнес-тренер,
сертифицированный коуч

- Управленческий опыт **18 лет**
- Опыт в продажах (FMCG, B2B) **22 года**
- Опыт работы тренером **14 лет**
- Свой бизнес **12 лет**
- Эксперт в области менеджмента, лидерства, формирования эффективных команд, реорганезации менеджмента, построении системы продаж

Колесо продаж

2018

Программа мастер-класса

- Эволюция стратегии продаж. Новые потребности клиентов.
- «Черный ящик» продаж. Установка маркеров контроля на входе и выходе процесса.
- Восемь факторов управляемой системы продаж. Анализ возможностей и рисков каждого параметра.
- Выбор оптимальной конфигурации факторов и отработка возможностей хедлайнеров.
- «Колесо продаж». Дорожная карта развития.

Новые потребности и ожидания людей

Новизна
Впечатления
Эмоции
Вовлеченность
Уникальность
Персонализация
Доверие
Отношение

**Новые возможности в
продажах базируются
на новых потребностях и
ценностях людей**



Эволюция стратегии продаж

1. Продать любой ценой
2. Продать в соответствии с потребностью
3. Win – Win
4. Управление отзывами /рекомендациями

За счет индивидуального подхода к
каждому,
через установление **доверия**,
формировать такие
отношения с Клиентами,
которые будут вызывать у них
необходимые **эмоции**.
И эти эмоции сформируют
ЛОЯЛЬНОСТЬ.

Константин Бакшт

Когда вы выяснили, что нужно клиенту, и предложили это клиенту - у вас еще нет клиента.

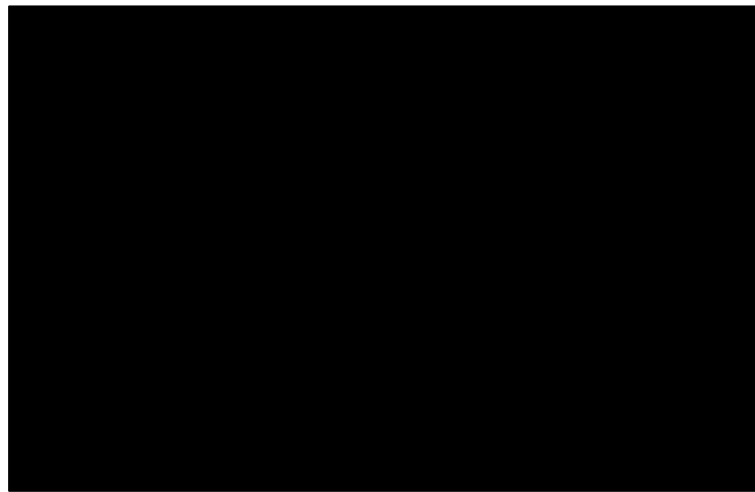
Когда вы ударили с клиентом по рукам - клиент еще не ваш. Когда с клиентом подписан договор - это не сделало клиента вашим.

Когда клиент говорит вам, что подписал счет на оплату, - он еще не стал вашим. Когда клиент говорит, что деньги вам уже отправлены, - он все еще не ваш клиент. Когда вы увидели деньги клиента в своей банковской выписке или получили наличные, вас можно поздравить. Но клиент еще не ваш.

И вот вы видите накладную или акт выполненных работ, показывающие, что ваши обязательства перед клиентом исполнены. В этот момент вы уже можете позволить себе смутное подозрение, что клиент ваш.

*Но уверенность в том, что **клиент ваш**, могут дать только **следующие платежи** этого клиента.*

«Черный ящик» продаж



Маркеры контроля

Продукт

Бренд

Цена

Торговые условия

Сервис

Деньги

Личность

Персонализация

Вопрос

**Как можно управлять
«Черным ящиком»?**

**Управляемая
система продаж
это -**

- Задавать вопросы
- Слушать. Фиксировать. Записывать
- Предлагать решения
- Сравнить с конкурентами
- Показывать преимущества
- Получать обратную связь
- А что нового, персонального мы можем предложить
- Помогать повышать лояльность Клиентов нашего Клиента

Как открыть «Черный ящик» продаж

Задавать вопросы

Слушать. Фиксировать. Записывать

Предлагать решения

Сравнивать с конкурентами

Показывать преимущества

Получать обратную связь

А что нового, персонального мы можем предложить

Помогать повышать лояльность Клиентов нашего Клиента

Продукт

Бренд

Цена

Торговые условия

Сервис

Деньги

Личность

Персонализация

Колесо продаж

Персонализация

Продукт

Личность

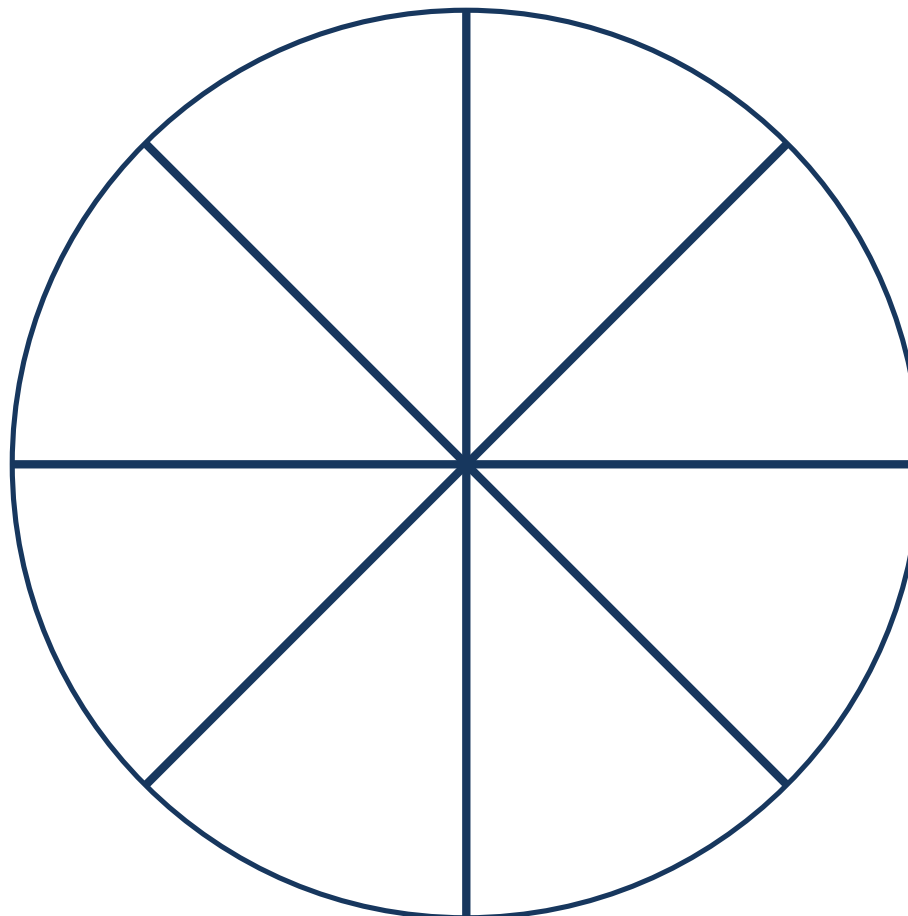
Бренд

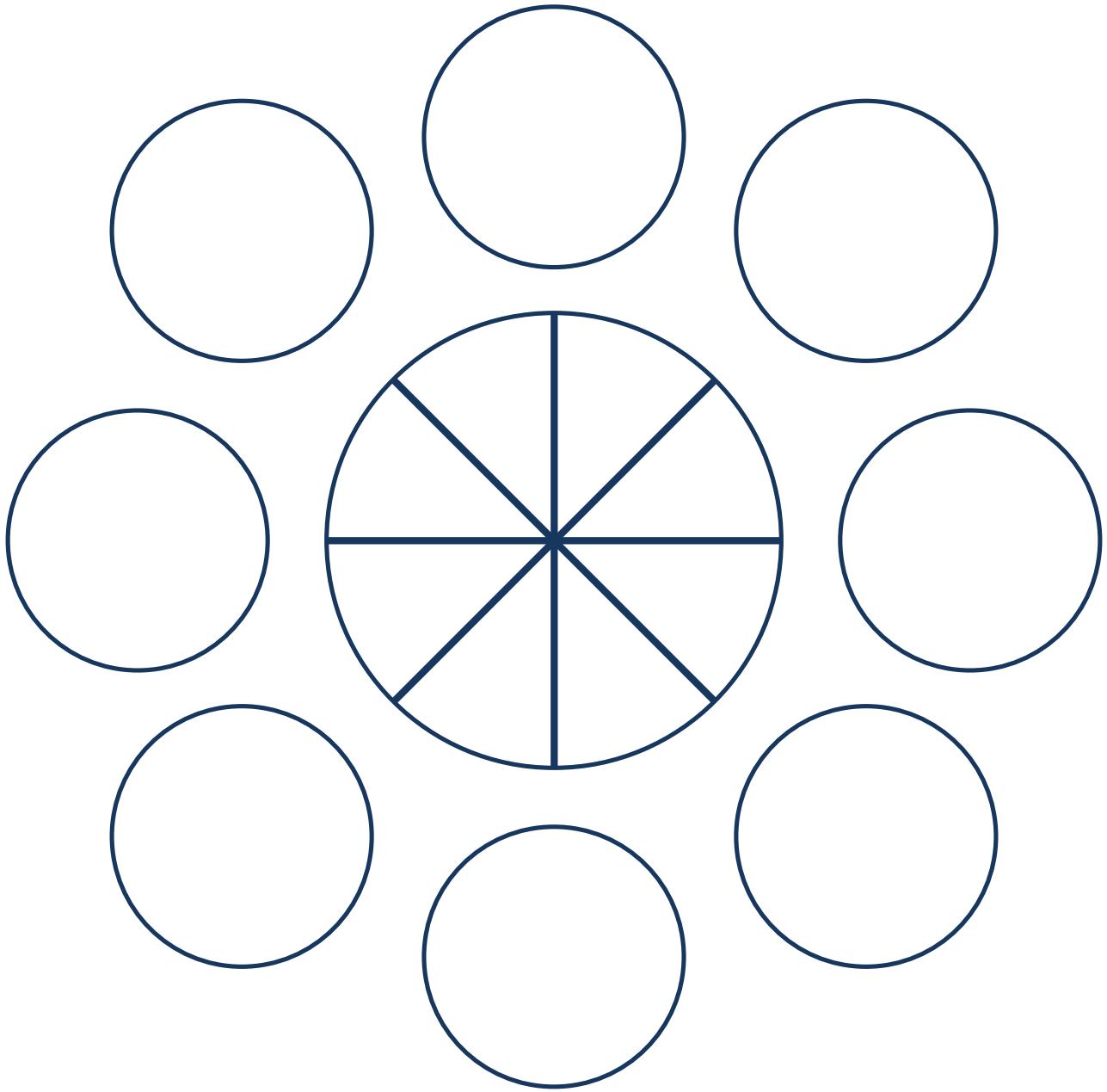
Деньги

Цена

Сервис

Торговые условия



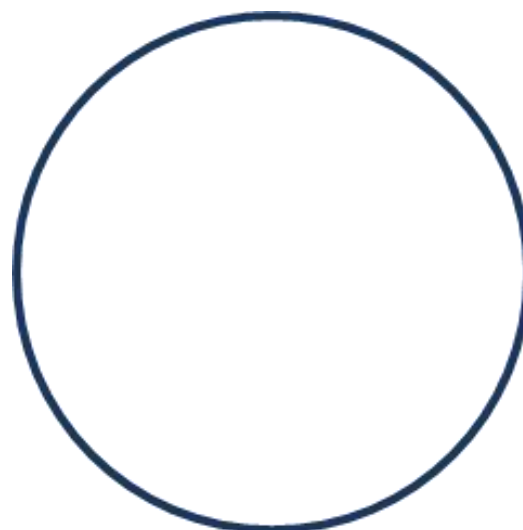
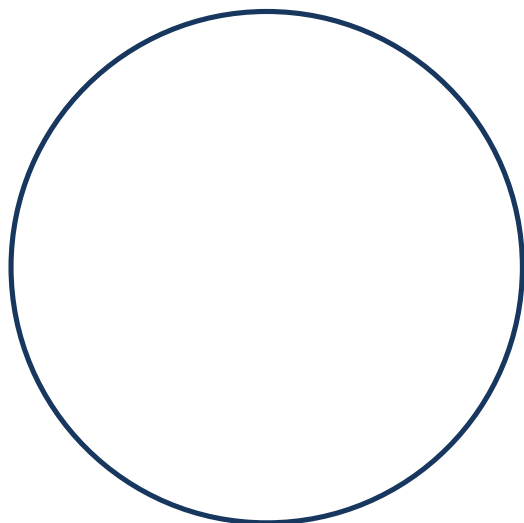


Выбор оптимальной конфигурации факторов

Факт

Потенциал

Возможности



Алгоритм работы с Клиентами

1. Задаем вопросы
2. Слушаем. Фиксируем. Записываем
3. Предлагаем решения
4. Сравниваем с конкурентами
5. Показываем преимущества
6. Получаем обратную связь
- 7. Рисуем Колесо продаж ФАКТ**
- 8. Формируем Колесо продаж Потенциал**
9. Предлагаем новинки, персонализируем наше предложение
10. Предлагаем решения по повышению лояльности Клиентов нашего Клиента

Альберт Эйнштейн

Чтобы выигрывать, прежде всего
нужно играть

Чтобы получить продажу, прежде
всего нужно продавать

Спасибо за внимание!
...Ваши вопросы...

www.st-studio.com.ua
info@st-studio.com.ua

+ 38 044 384 17 07

<https://www.facebook.com/StudioStetsenko/>