

«Золотой Тренер по продажам B2BMaster-2012». «Серебро по управлению 2013 года». По отзывам – один из лучших системных Тренеров и Консультантов по реализации проектов увеличения продаж и управления изменениями



Андрей КРЮЧКОВ,

Топ-тренер по комплексному управлению, модератор стратегических сессий для владельцев и генеральных директоров B2B-компаний, топ-тренер по B2B-продажам и переговорам B2B Тренингового центра TradeMaster®

ДЕТАЛЬНО О ТРЕНЕРЕ

ТЕМА: «Сложные длинные продажи продуктов и решений: основные ошибки и проблемные места в их проведении и способы их преодоления»:

- Что такое сложные (длинные) продажи и в чем их отличие от обычных коротких продаж. Каковы специфические особенности процесса сложных/длинных продаж.
- Какие психологические механизмы действуют у Клиентов в процессе принятия решения при продажах сложных продуктов и решений; Осознанные и неосознанные потребности; Эмоции и логика в принятии решений о покупке.
- Этап подготовки и постановки целей продаж: Лица принимающие решение, и Лица влияющие на принятие решений, в сложных продажах; Почему часто сложные продажи не удаются уже на начальном этапе; Распространенные ошибки этапа подготовки; В чем специфика предварительной постановки целей сложных/длинных при подготовке к переговорам с потенциальным Клиентом; Основные и дополнительные цели.
- Этап исследования потребностей потенциального Клиента: Распространенные ошибки исследования/выявления потребностей даже опытных специалистов по продажам; Система задавания вопросов, повышающая вероятность сложной продажи;
- Этап презентации Решения для потенциального клиента: каковы распространенные ошибки, которые совершают многие специалисты на этом этапе; К чему приводят такие ошибки; Как повысить эффективность презентации Решений в сложных продажах.
- Какова одна из распространенных ошибок обучения специалистов по сложным продажам; Чему не надо учить, а чему надо учить специалистов сложных продаж.

ПОРТФОЛИО: Как консультант по управлению и бизнес-тренер принимал участие в консалтинговых и обучающих проектах для компаний: «Хенкель», «Тармастил», ТМ «Полтавочка», «Профарма», Yam International (полиграфическое оборудование и расходные материалы), «Люксоптика» (всеукраинская сеть оптик), «Альба Украина» (лидер украинского фармацевтического рынка), Музыкальный центр (Группа компаний). **Строительство:** ГЕРЦ (инвестиционно-строительная группа), АЗБИ (Инженерно-строительная компания). **Банки, СК и инвестиционные компании:** «Укрсиббанк», «Первый Украинский Международный банк», «Индекс-банк», «Ощадный банк Украины», Банк Форум, СК «Альфа страхование», ГК «Страховые традиции», «Европейский страховой альянс», Страховая группа «ТАС», СК «АКСА», СК «Кардиф», «Проиншуранс», «Евролизинг», «Кинто», Корпорация «Бизнес-конгресс». **Телекоммуникации, IT-компании:** УТЕЛ (телекоммуникационная компания), «ЕВРОИНФОРМ» (контент-провайдер), SystemIntegration Business Intelligent Service (ведущий системный интегратор Украины). **Общественное питание:** FFS (Сеть ресторанов быстрого обслуживания «Челентано», «Картопляна хата»)

Опыт предпринимательства с 1980 года
Опыт управленческой работы с 1994 года
Участник проекта «Смысловая платформа Украины»

ВИДЕО: Управление сопротивлением сотрудников – или как продать изменения внутри компании?

Андрей КРЮЧКОВ, эксперт по продажам и управлению, бизнес-тренер, «Золотой тренер» по продажам «B2BMaster-2012»



Автор концепций и технологий: «Сбалансированная Система Ценностей» / «Balanced System of Values», «Концепция устойчивости бизнеса на основе взаимодействия с ключевыми группами», «Сбалансированная Система управления компаний на основе Опережающих Показателей Результативности (ОПР)», «Принцип Развития», «СПИН+». Автор консалтинговых проектов в области управления изменениями, стратегического и операционного менеджмента, системного управления продажами. Автор мастер-классов и практикумов для собственников, руководителей компаний и руководителей служб продаж.

