



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ТРЕНЕРОВ «ПРОФЕССИОНАЛ»

Тренер по продажам и переговорам

Содержание программы:

Блок 1. Профессия "Тренер по продажам и переговорам". Специфика тренерской работы

- Профессиональные задачи, компетенции, уровень подготовки тренера
- Наиболее востребованные темы тренингов по направлениям: продажи, переговоры Тренинги в решении задач организации
- Влияние обучения на результаты в продажах, увеличение количества клиентов. Задачи тренера

Блок 2. Построение системы обучения для менеджеров по продажам, переговорам. Работа тренера с мотивацией персонала

- Какие тренинги проводить для "новичков": постановка целей и задач обучения, темы тренингов, периодичность, количество часов, содержание программ- "Базовое обучение"
- Тренинги для менеджеров с опытом работы от 1 года до 3-х лет
- Построение системы обучения для менеджеров, руководителей- "Продвинутый уровень"
- Организация обучения на всех уровнях
- Особенности мотивации отделов продаж, отделов по работе с клиентами
- Что нужно делать тренеру, чтобы сотрудники хотели учиться
- Ведущие мотивы сотрудников, как тренеру использовать знания о них

Блок 3. Технология предтренинговой диагностики и разработки тренингов по продажам, переговорам

- Методы и инструменты для определения потребностей в обучении(опросники, анкеты, тесты, интервью участников,

руководителей, открытое наблюдение за работой сотрудников в "полях", скрытое наблюдение в "полях", "Таинственный покупатель", диктофонные, видеозаписи работы сотрудников (переговоров, встреч)

- Этапы предтренинговой работы с Клиентом (чему учить? какие пробелы у персонала в работе? какие изменения необходимы? как внедрять? что включить в содержание программы, объем тренинга? в каком тренерском стиле работать?)
- Разработка тренингов: этапы тренинга, структура учебного модуля, сценарий тренинга
- Формы работы на тренинге: дискуссии, мозговые штурмы, деловые игры, упражнения, видеоанализ, case study, мини-лекции, ролевые игры, разминки
- Влияние формы работы на повышение эффективности тренинга
- Дизайн тренингов по продажам и переговорам

Блок 4. Мастер-класс - Видеосъемка и видеоанализ в тренинге

- Цели и задачи применения видео на тренингах продаж, переговоров
- Использование видео в разных блоках тренинга (где и в каких ситуациях лучше применять)
- Влияние видеоанализа на групповую динамику
- Видеосъемка участников в процессе тренинга (процедура проведения видеосъемки и анализ видеозаписей)
- Алгоритм обратной связи в видеоанализе

Блок 5. Формируем и развиваем навыки продаж, навыки ведения переговоров

- Особенности обучения взрослых. Модель Д. Колба
- Навык и его формирование. Способы обучения навыку
- Формирование и отработки навыков продаж: навык установления контакта; навык выявления потребностей Клиента; презентация коммерческого предложения, продукта; работа с возражениями; заключение сделки
- Подготовка эффективных руководителей в области управления продажами.
- Системный подход к управлению продажами: аудит текущей модели продаж, инструменты повышения эффективности работы отдела продаж
- Обучение навыкам ведения деловых переговоров
- Обучение навыкам телемаркетинга (телефонных продаж)
- Формирование и отработка навыков ведения переговоров. Модели переговоров. Секреты лучших мировых практик.
- Оценка результатов обучения

Блок 6. Проведение успешного обучения. Основы работы тренера с группой. Работа с "трудными" участниками

- Тренерские стили и роли.
- Методы, инструменты овладения и управления вниманием аудитории
- Техники работы с вопросами участников
- Законы групповой динамики. Этапы развития группы. Управление групповой динамикой.
- Причины сопротивления. Технологии профилактики, работы с сопротивлением группы.
- Работа с "трудными" участниками
- Принципы продуктивной обратной связи
- Работа тренера с командой sales- менеджеров, "переговорщиков"- составление индивидуальных планов развития

Блок 7. Защита авторских тренингов Выпускников по направлениям: продажи, переговоры

Время проведения: 42 академических часа (3 дня), обучение проходит с 10.00 до 17.00