

ПРОГРАММА КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

Системные продажи оборудования

Корпоративный тренинг для команды продаж

2 дня

продолжительность

6 модулей

в программе

Николай Лукша

20+ лет тренерской практики

equipment.btbsales.ru

+7 926 731 88 59



Что команда **отрабатывает**

ЗАДАЧА

ПРАКТИКА

НА ВЫХОДЕ

Продажа как система

Лестница
узнавания Ханта

→ **Карта следующего
шага клиента**

Потребности

Разбор
ключевого
клиента

→ **Карта DMU и
критериев выбора**

Презентация

Презентация
продукта с
разбором

→ **Аргументы ценности
решения**

Цена

Разбор КП и
переговорных
ситуаций

→ **Преимущества
помимо цены**

Что команда унесёт с тренинга

- ✓ Карта DMU клиента
- ✓ Сравнение вашего КП и предложения конкурента
- ✓ Структура презентации решения
- ✓ Заготовки ответов на частые возражения
- ✓ Сценарий разговора о цене и разбор сделки

2 дня

Очно: 2 дня, группа 12–15 человек. Онлайн: 6 модулей по 2,5 часа, пн/чт, 3 недели. 30% теории и 70% практики на сделках команды.

01

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

B2B-продажи как система

- что такое B2B-продажи и кто влияет на сделку
- конвейер продаж: от случайных продаж к технологии
- Лестница узнавания Ханта — 5 ступеней клиента
- Результат: единая карта продажи и язык для всей команды

02

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Потребности и DMU клиента

- кто принимает решение и кто влияет
- карта DMU: собственник, главный инженер, технолог
- выявление реальных потребностей клиента
- Результат: карта DMU по вашему ключевому клиенту

03

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Конкурентный анализ

- сравнение вашего КП и КП конкурента
- свои преимущества помимо цены
- ответ на «у конкурента дешевле»
- Результат: разбор вашего КП против конкурента и список преимуществ кроме цены

04

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Презентация решения

- структура презентации оборудования
- аргументация и доказательство ценности
- адаптация под стадию и аудиторию
- Результат: видео-презентация продукта с разбором тренера

05

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Работа с возражениями

- типология возражений в B2B
 - возражение или реальное препятствие
 - техники ответа на возражения
 - Результат: заготовки ответов на ваши частые возражения
-

06

ОНЛАЙН · 2,5 ЧАСА

Цена и закрытие сделки

- как обсуждать цену без уступок
 - моменты готовности покупателя
 - анализ сделки: фактор успеха и провала
 - Результат: сценарий разговора о цене без уступок и разбор вашей сделки
-

Перед тренингом: диагностика

Разбираем ваш рынок, цикл сделки и команду. Кейсы адаптируются под продажи промышленного оборудования или комплектующих и запасных частей.

СТОИМОСТЬ

Тарифы

РЕКОМЕНДУЕМ

Очный тренинг

Группа 12–15 человек

300 000 ₽

2 дня, 6 блоков

Диагностика и
адаптация под 2
потока

Материалы и разбор
реальных сделок

Q&A-доступ 30 дней

Онлайн-курс · База

Группа · 3 недели

360 000 ₽

6 модулей × 2,5 часа,
пн/чт

5 домашних заданий с
обратной связью

Рабочие материалы

Telegram-группа и
записи занятий

Онлайн · Расширенный

Тариф под
подтверждение

480 000 ₽

Всё из «Базы»

Предтренинговая
диагностика команды

Индивидуальные
видеоразборы
заданий

Замер до/после;
состав согласуем

Условия работы

- ✓ До оплаты — демо-созвон. Возврат 100% при отказе до старта.
- ✓ Расширенный онлайн-тариф требует подтверждения состава и условий.

Как мы работаем

01 Бриф с заказчиком

Разбираем оборудование, цикл сделки, КП и роли клиента.

02 Материалы и адаптация

Согласуем кейсы, состав группы и формат. При необходимости обезличиваем данные.

03 Практика на рабочих задачах

Проводим тренинг с упражнениями, разбором и обратной связью.

04 Применение после тренинга

Передаём материалы; сопровождение и последующие разборы — по выбранному тарифу.

Готовы обсудить программу?

Обсудим задачи команды, материалы для подготовки и подходящий формат. После брифа согласуем программу, даты и условия.

Записаться на созвон

ТЕЛЕФОН

+7 926 731 88 59

ПОЧТА

email@btbsales.ru

САЙТ

equipment.btbsales.ru