



ИНСТИТУТ  
РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ  
при Уральской ТПП

# АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Тренинг-интенсив, который проходит в формате бизнес-мастерской. Участники в реальном времени прокачивают сценарии взаимодействия со своими конкурентами на рынках. Практическая работа происходит в индивидуальном формате и взаимодействии рабочих групп: за время семинара каждый участник выстраивает ходы отстройки от конкурентов и модули взаимодействия с Клиентами.

## ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Выстраивание системы продаж на производственных предприятиях в условиях высокого уровня конкуренции

## ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

2 дня очное обучение, 5 дней самостоятельная работа  
1 день итоговая защита проектов

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Диагностика проблем, связанных с отстройкой от конкурентов;
- Участники освоят 3-х методик подготовки к конкурентным продажам и отработают их на практике;
- Участники прокачают навыки уверенной презентации компании и продукта по телефону;
- Участники получат работающую программу отстройки от конкурентов на разных уровнях глубины проработки – от уровня конкретных возражений на переговорах до уровня выстраивания стратегии маркетинга организации на длительный период времени.

**+ КОНСУЛЬТАЦИИ:** бережливое производство, управление проектами, HR система

## СТОИМОСТЬ

Участие бесплатное

## МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

ДД «Демидов», Екатеринбург, ул. Бориса Ельцина 3/2, 3 этаж, конференц-зал

РЕГИСТРАЦИЯ ПО ССЫЛКЕ <https://forms.gle/ke28TZgqdUaeJR427>





# АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

## ПРОГРАММА

### ТЕМА 1: КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: ГДЕ ИХ ВЗЯТЬ, ЕСЛИ ВСЕ ПРЕДЛАГАЮТ ОДНО И ТО ЖЕ?

- Отличие от конкурентов: откуда оно берется?
- Ошибки поиска конкурентных преимуществ.
- Тактика поиска конкурентных преимуществ: полевой бенчмаркинг.
- Упражнение: «Создаем матрицу собственных конкурентных преимуществ»

### ТЕМА 2. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. КОММУНИКАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ОТСТРОЙКИ ОТ КОНКУРЕНТОВ

- Упражнение. «Возражения, связанные с конкурентами: создаем актуальные списки».
- Инструменты преодоления возражений, связанных с конкурентами: три причины, бесконфликтная техника, расшатывание пьедестала.
- Упражнение: «Отстройка от конкурентов: экспромтом»

### ТЕМА 3: УНИКАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (УТП): КАК ВСЕ ВРЕМЯ БЫТЬ НА ШАГ ВПЕРЕДИ КОНКУРЕНТОВ?

- Модель УТП Р. Ривза: почему она не всегда работает?
- Плюсы и минусы концепции УТП в сравнении с концепцией конкурентных преимуществ.
- Алгоритмы создания явных и тайных УТП.
- Сценарии создания Уникальных Торговых Предложений для разных типов Клиентов.
- Упражнение: Value Proposition Canvas: методика изучения сознания потребителя.
- Упражнение: «УТП для Вашего продукта на местах»

### ТЕМА 4: ТЕЛЕФОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭКСПРОМТОМ

- Кому и что презентовать? Вспоминаем о группе закупок
- Технология 7 вопросов/ 4 языка
- Короткая презентация по телефону: что в ней должно быть?
- Серия упражнений на создание презентационных модулей

### ТЕМА 5: БОЕВЫЕ ПОЕДИНКИ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

- Итоговый батл на отработку полученных инструментов
- Упражнение: «Война войной, а продажа по расписанию».