ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуги по проведению онлайн мастер-класса согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 20 августа 2021 года.

Подача документов осуществляется до 17:00 31 августа 2021 г. по адресу:

410012, Саратовская область, г. Саратов, ул. Краевая, д.85, к. 203 (с 09:30 до 17:30 с понедельника по четверг включительно и с 09:30 до 16:30 в пятницу, перерыв на обед с 13:00 до 14:00) в печатном виде нарочно или в отсканированном варианте по электронной почте: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

Контактные данные: 8 (8452) 24-54-78 (доб.150,104), e-mail: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по проведению онлайн мастер-класса «БОЛЬШИЕ продажи без компромиссов и оправданий: система эффективных продаж по телефону и на встречах» | Ед. | 1 |

**Наименование и объем услуг**

Проведение онлайн мастер-класса «БОЛЬШИЕ продажи без компромиссов и оправданий: система эффективных продаж по телефону и на встречах», с участием спикера – Сергея Семенова – генерального директора ООО «Эксперт-Маркетинга», лучшего бизнес-тренера 2019 и 2020 года по версии журнала «Управление персоналом» и национальной премии «Капитаны Российского бизнеса», автора книги «Идеальные переговоры в закупках, продажах, бизнесе и жизни», практика с 18-ти летним успешным опытом работы в реальном секторе.

Количество участников - не менее 30 слушателей, из них не менее 25 субъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области.

Основные вопросы:

1. Проработка личной мотивации участников. Снятие сдерживающих убеждений у участников (в стране кризис, у клиентов нет денег и т.д.);
2. Алгоритм работы с клиентом при телефонном звонке, при личных встречах, при работе в розничном магазине или офисе продаж;
3. Одноминутная продажа, позволяющая понять, какие отличия от конкурентов будут для клиента существенными, а какие – нет;
4. Формирование диагностических, экспертных и продающих вопросов;
5. Математика продаж. Как мы можем получить целевые продажи. Упражнение «удвоение продаж»;
6. Воронка продаж;
7. Введение системы «Управление продажами»;
8. Маркетинг, доступный линейному сотруднику, что мы можем сделать на своем рабочем месте;
9. Исходящие звонки, выход на ЛПР, проход секретаря, работа с первичным сопротивлением, результативные способы прохода секретаря и выход на ЛПР;
10. Способы продажи неликвидной продукции%
11. Зацепки – или истинные причины, по которым клиент может начать работу с нами. Чем зацепки отличаются от потребностей. Три источника зацепок. Поиск и развитие зацепок, или истинных причин, по которым конкретный сотрудник будет продвигать ваше решение дальше. Ситуации, которые нам выгодно находить у клиента, чтобы ему продать и как их диагностировать;
12. Выявление потребностей клиента, результативный способ работы с клиентом на первоначальном этапе, закрытие клиента на следующий шаг;
13. Способы входа к клиенту, который работает с конкурентами. Три основных способа;
14. Работа с отговорками (нам не нужно, работаем с другими, пришлите предложение на почту, дорого, у конкурентов дешевле и др. );
15. Как поменять мнение клиента по отношению к конкретной ситуации. Эффективные способы смены убеждений клиента в нашу пользу;
16. Работа с возражениями, выявление истинной сути возражения, проверка возражения на истинное/ложное, отработка возражений;
17. Работа с ценовыми возражениями, обоснование цены;
18. Как продавать без скидок. В каких ситуациях стоит давать скидки, а в каких нет. Почему скидка сильно влияет на прибыль;
19. Эффективные способы смены убеждения клиента, как поменять мнение клиента по конкретному вопросу;
20. Как правильно работать с клиентом, который не идет на контакт или проявляет агрессию;
21. Понимание воронки продаж, что конкретно я должен делать ежедневно, чтобы получить результат. Умение разбить целевые продажи на последовательность действий;
22. Скрипты продаж для работы на каждом шаге;
23. Спецприемы «И снова здравствуйте», «вскрытие позиции» и т.д.

Онлайн-мастер-класс проводится «9» сентября 2021 года с 15:30 до 18:30 местного времени на онлайн-платформе: myownconference.ru