

УТВЕРЖДАЮ  
 Директор АНО ДПО МИМОП  
 Федотов В.И.



## СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### Курс дополнительного профессионального образования «Школа профессиональных продаж»

Категория слушателей: слушатели с высшим/ средним профессиональным образованием, область профессиональной деятельности - менеджеры активных продаж в сегменте корпоративных клиентов (b2b).

Общая продолжительность программы составляет 80 академических часов. Календарный учебный график определяется расписанием. Форма обучения - с отрывом от работы, с использованием очной формы обучения (аудиторные занятия), так дистанционных технологий.  
**Режим обучения – 14 академических часов в неделю - 5 недель.**

#### УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин, разделов и тем	Всего часов	в том числе		Форма контроля
			Лекционные занятия	Практические занятия	
1	<b>Цель, задачи и методологические основы курса. Введение в систему управления процессами коммуникации в продажах</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Базовые понятия продаж</li> <li>• Настрой на продажи (как УБРАТЬ СТРАХ перед звонком или встречей).</li> <li>• Почему НУЖНО собирать отрицательные ответы клиентов и что с ними делать!</li> <li>• Методы сбора информации о клиенте.</li> <li>• Проход до ЛПР (эффективный проход через секретаря и пр.).</li> <li>• Техника холодного контакта AIDA.</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Андрей Федюкин</b>	10	4	6	-
2	<b>Особенности работы с различными типами клиентов</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Типология клиента</li> <li>• Определение типа клиента</li> <li>• Особенности работы с разными типами клиентов</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Валерия Погодаева</b>	12	4	8	-
3	<b>Проведение эффективных переговоров</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Основы коммуникации с первыми лицами.</li> <li>• Как ВСЕГДА достигать цели переговоров.</li> <li>• 4 типа поведения в переговорах!</li> <li>• Основные этапы подготовки к переговорам.</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Андрей Федюкин</b>	10	4	6	-
4	<b>Методы формирования идеальных предложений</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Зачем нам знать потребности клиентов.</li> <li>• Методы выяснения потребностей.</li> <li>• Техники активного слушания.</li> <li>• Принципиальная разница в ответах клиента на ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ вопросы.</li> <li>• 6 ГЛАВНЫХ ОШИБОК выяснения потребностей.</li> <li>• Как сделать ПРЕДЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ точно ПОНРАВИТСЯ клиенту.</li> </ul>	10	4	6	-

№ п/п	Наименование дисциплин, разделов и тем	Всего часов	в том числе		Форма контроля
			Лекционные занятия	Практические занятия	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>МАТРИЦА конкурентных преимуществ.</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Андрей Федюкин</b>				
5	<b>Работа с возражениями, сомнениями, отказами</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Работа с возражениями клиентов.</li> <li>Там, где классическое «выслушать и вежливо ответить» никак не помогает.</li> <li>Работа с возражениями в длительных переговорах.</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Валерия Погодаева</b>	12	4	8	-
6	<b>Завершение сделки</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>5 ПРАВИЛ ПЕРЕГОВОРОВ О ЦЕНЕ.</li> <li>13 СПОСОБОВ ЗАВЕРШЕНИЯ сделки.</li> <li>КАК ОСТАВИТЬ клиента для компании, даже если он ничего не купил.</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Андрей Федюкин</b>	10	4	6	-
7	<b>Речь в бизнесе</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Говорить и быть услышанным: звучание речи</li> <li>Преображение речи: как не потерять навык</li> <li>Речевые игры и телесные практики</li> </ul> <b>Бизнес-тренер: Константин Орищенко</b>	12	2	10	
	<b>ВСЕГО аудиторных часов:</b>	<b>76</b>	<b>26</b>	<b>50</b>	-
	Тестирование	<b>4</b>	-	-	тест
	<b>ИТОГО:</b>	<b>80</b>			

## РЕЗЮМЕ ВЕДУЩИХ:

### Федюкин Андрей Александрович

Бизнес-тренер, эксперт в области профессиональных командных продаж, переговоров, корпоративной и личной эффективности, сертифицированный коуч «Pucelik Consulting Group», тренерский опыт более 15 лет.



### Орищенко Константин Владимирович

Бизнес-тренер по постановке профессиональной деловой речи. Тренерский опыт более 8-ми лет, руководитель центра «Дом голоса».



### Погодаева Валерия Дмитриевна

Бизнес-тренер, Международная Школа бизнес-тренеров ISBT, член Лиги Профессиональных Консультантов LPC, эксперт в области обучения сильных, нестандартных торговых команд для выполнения конкретных задач на разных территориях.



**Слушатели получают удостоверение установленного образца о повышении квалификации, соответствующее Приказу Минобрнауки РФ №499 от 1 июля 2013г., в объёме 80 часов и вносятся в Реестр сертифицированных специалистов МИМОП ТПП РФ.**

**По всем вопросам об условиях участия в образовательном проекте Вы можете обращаться в Томскую ТПП по тел. (3822) 43-29-58, 8-905-089-60-74**

**Дмитрий Немытьков и по электронной почте [ndv@tomsktpp.ru](mailto:ndv@tomsktpp.ru)**

**Будем рады видеть Вас и Ваших сотрудников в числе участников нашей программы!**