

210 СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ КРУПНЫМ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Курс предназначен для ключевых специалистов подразделений продаж компании, участвующих в коммерческих переговорах с представителями крупных корпоративных заказчиков.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью курса является приобретение участниками навыков оценки собственной деятельности и повышение личной эффективности при планировании и подготовке первых сделок с крупными клиентами.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, способствующие успеху компании
Особенности организации продаж крупным клиентам
Планирование продаж крупному корпоративному клиенту
Построение эффективных переговоров
Использование информации об экономической ситуации, стратегии и текущих планах клиента для усиления аргументации
Переговоры с группой лиц, задействованных в принятии решения «центром закупки»
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 221 Формирование партнерских отношений
- ✓ 230 Эффективная работа с ключевыми клиентами