

№ 31531/IBA от 03.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. УПРАВЛЕНИЕ
ПРОДАЖАМИ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Активные продажи. Управление продажами".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).
Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

18-19 июля 2024

10-11 октября 2024

18-19 ноября 2024

10-11 февраля 2025

26-27 июня 2025

8-9 октября 2025

Онлайн:

22-23 августа 2024

26-27 мая 2025

20-21 августа 2025

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

1 день

- Установки продавца. Что такое продажи, суть продажи. Кто такой продавец. Какими качествами обладает успешный продавец, что он знает и умеет. Важный фактор успеха в продажах — отношение к продукту (товару / услуге)
- Технология продаж. Этапы техники продаж
- Маркетинговая подготовка продаж. Что необходимо сделать на этапе подготовки к продаже. Выбор стратегии продаж. Отработка технологии — составления списка неоспоримых ценностей продукта для вашего потенциального Клиента. Алгоритм законов эффективной коммуникаций
- Первое впечатление — установление контакта с Клиентом. Приветствие. Располагающая интонация и громкость, ваш голос — лицо компании. Стереотипы восприятия, управление голосом. Как на собеседника влияют слова, которые мы используем. Что в нашей речи воздействует положительно и негативно
- Прояснение интереса / потребностей. Основные навыки хорошего «продавца» — это любимые вопросы хорошего «продавца», про то, как допрос по определению потребности превратить в комфортную беседу, дающую максимум информации. Что делать если Клиент не готов к покупке. Запуск эмоциональных цепочек. Использовать основные методы определения и формирования потребностей по технике опросной системы SPIN — умение в условиях лимита времени в процессе диалога выяснить отношение собеседника/клиента к сложившейся ситуации

2 день

- Предложение. Презентация, Информирование. Консультирование. Аргументированное использовать преимуществ компании и продуктовой линейки, умение убеждать
- Проработка, снятие и преодоление возражений, причины их возникновения. Техника присоединения к возражению. Ответы на возражения, фокусы языка и речевые раскрутки — система: «С разных позиций»
- Подведение к принятию решения об оформлении сделки, подписанию документов, к оплате
- Проведение «операции». Самоменеджмент. Тайм-менеджмент в управлении продажами. Фиксирование осуществляемых действий. Оформление сделки
- Типы звонков. Каковы ожидания клиентов от общения по телефону. Владение специальными техниками и использование профессиональных навыков — как это помогает легко справиться со всеми трудностями и избежать синдрома профессионального выгорания, где опыт складывается из умений управлять разговором, как бы он изначально не складывался