



КП, или перед прочтением сжечь!

Ежедневно вы отправляете и получаете десятки писем.

Сколько из них вы сможете вспомнить?

Сколько из них остаются в вашей почте?

Сколькими из них вы воспользовались по назначению?..



Спрогнозируйте, а сколько предложений вашего отдела продаж доходит до адресата, сколько в итоге оказывается прочитано, и сколько работает на продажу?..

Если вы и/или ваши сотрудники часами формируете коммерческие предложения, если каждое КП занимает у вас по 10 листов, если первым (или вторым) делом вы отправляете клиенту прайс на 1000 страниц или вы в принципе считаете коммерческие предложения пустым делом,

подумайте:

МОЖЕТ, ВЫ ПРОСТО НЕ УМЕЕТЕ ИХ ГОТОВИТЬ?

Для повышения эффективности работы отделов продаж на уровне коммерческих предложений наши специалисты разработали авторский практический семинар

«Коммерческое предложение, или перед прочтением сжечь!».

Программа практического семинара ориентирована на получение участниками информации о принципах создания «работающих» коммерческих предложений, освоение менеджерами активных продаж приемов оформления и презентации индивидуальных КП, начиная от подготовки и заканчивая системой регулярного взаимодействия с клиентом (рассылка, звонки, встречи).





Программа содержит **специальные авторские технологии** и составлена таким образом, что, помимо получения теоретических знаний, формируются практические навыки их применения (в ходе заданий, деловых игр и упражнений), а также участникам предоставляется возможность составить реальное коммерческое предложение и передать его для анализа другим участникам группы.

Программа практического семинара:

- 1. Введение.** Разъяснение целей, задач и этапов семинара. Правила семинара.
- 2. Понятие коммерческого предложения** как элемента системы привлечения клиентов. Обзор основных понятий и этапов проработки КП (подготовка, сбор и обработка информации).
Оценка эффективности КП вашей компании. Первичный перекрестный анализ. Составление списка замечаний.
- 3. Цель и целевая аудитория.** Понятие цели в работе с КП. Разбор типологии ключевых клиентов (лица, принимающие решения, классификация по сферам бизнеса), описание ключевых характеристик целевой аудитории.
Выделение групп клиентов, особенности составления КП.
- 4. Типология коммерческих предложений.** Структура типовых и индивидуальных предложений.
Разбор различных коммерческих предложений.
- 5. Критерии оформления предложений.** Стиль, содержание, фразы представления. Особенности составления заголовка.
- 6. Преимущества и выгоды КП.** Связка свойство-выгода. Пирамида Маслоу. Чего хочет клиент?
Составление списка выгод для Ваших КП.
- 7. Критерии проверки.** Анализ наиболее часто встречаемых ошибок.
Проверка собственных КП, составление списков комментариев для изменений.
- 8. Презентация индивидуального КП.** Подготовка, анкета клиента, проработка встречи (планирование, цель, контакт, презентационные фразы, завершение).
Отработка встреч с клиентом.
- 9. Работа с КП как система** в работе отдела продаж. Организация регулярной работы с КП (цели, задачи, ответственные, контроль получения), необходимые элементы.
Составление списка задач и мероприятий для работы с КП в отделе продаж.
- 10. Подведение итогов.** Критерии оценки эффективности КП. Обратная связь.





Что это даст?

- повышение эффективности общения с клиентами;
- понимание принципов работы коммерческих предложений, а также основ системной эффективной работы с коммерческими предложениями;
- осознание собственных ошибок в оформлении и презентации КП;
- повышение эмоционального настроения участников.

Каждый участник практического семинара обеспечивается **рабочей тетрадью**, содержащей основной теоретический материал и ряд практических заданий.

По завершении программы каждому участнику выдается **именной сертификат** с указанием названия, количества часов и датой проведения программы. Сертификаты подписываются тренерами, удостоверяются печатью организации.

Продолжительность семинара-тренинга: 8 часов (1 день, с 10 до 18 часов), с двумя 15-минутными кофе-брейками и обедом.

Цена вопроса 8 000 рублей за 1 человека*

*Отчет по участнику оплачивается отдельно.

