

Как работать с существующей базой в B2B

Срок обучения: 1

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Инструменты взаимодействия с клиентами для B2B

- Метод нескольких касаний
- Точечный маркетинг
- Принцип маркетинга ключевых клиентов

Принципы коммуникации с ЛПР в B2B-сегменте

- Взаимодействие с ЛПР через вопросы
- О чем не следует говорить с клиентами
- Подготовка к переговорам по модели GROW

Практикум — деловая игра «Удержание внимания ЛПР»

Уровни взаимодействия с клиентами и выход из конфликтных ситуаций

- Уровни взаимодействия с текущими клиентами
- Возможности получения дополнительных выгод от коммуникации
- Возражения и конфликты, и работа с ними

Практикум «Мозговой штурм: отработка возражений при работе с существующей клиентской базой»

Концепция действий в работе с текущими клиентами в B2B

- Консультативные и проектные продажи в B2B
- Принцип партнерства при работе с ключевыми клиентами
- Методология Сэндлера



- Customer journey map и ее принципы

Практикум «Разработка карты взаимодействия с клиентом»