

# Продажи в условиях высокой неопределённости

Срок обучения: 2 дня

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

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

## Программа обучения

### День 1

#### Кризис и продажи

- Основные мифы о продажах в кризис
- Основные триггеры кризиса и снижения продаж
- Изменение мышления покупателей в кризис: экономия, безопасность, доверие

Практикум «SWOT-анализ привлекательности вашего продукта/сервиса для клиентов/партнеров»

#### 3 эффективные стратегии продаж в кризис

- Стратегия сохранения
- Стратегия расширения
- Стратегия мобилизации
- 5 основных инструментов оценки рисков в продажах (тройное планирование, ABC-анализ, матрица рисков и угроз, CRM, подушка выживаемости)

Практикум «Mind-map «Моя стратегия продаж»

#### Альтернативные каналы привлечения клиентов и источники трафика

- 7 дополнительных каналов привлечения клиентов
- 20 источников трафика, которые точно стоит попробовать

Практикум «Мастермайнд: Как увеличить продажи в кризис?»

## Поведение клиентов в кризис

- Типология клиентов по их стратегии в кризис
- Мотивы данных клиентов, стратегия их формирования

## Практикум «Анализ своей клиентской базы и сегментирование»

### День 2

#### Мотивация клиентов: почему надо покупать сейчас

- Как мы принимаем решение о покупке?
- 5 приемов мотивации на покупку здесь и сейчас

#### Практикум — деловая игра «Нематериальная мотивация»

#### Чемоданчик РОП: инструменты планирования и retention

- Анализ финансов: план-факт, к прошлому периоду, коэффициенты отклонения, расчет рентабельности
- Анализ клиентской базы: ABCXYZ-анализ, LTV, CAC, APRU
- Анализ продуктовой матрицы: ABCXYZ анализ
- Анализ мотивации команды: план-факт, конверсия и КПЭ
- Факторный риск-анализ
- Customer Retention Management
- Ключевые показатели удержания клиентов: RPR, LTV, NPS, CRR
- Базовые механизмы retention (email-маркетинг, персонализация, скидки, служба поддержки)

#### Дополнительные материалы: шаблоны инструментов планирования