

## Международная лидогенерация и автоматизация продаж

Срок обучения: 3 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

##### Введение

- Мировые возможности: Как использовать международные рынки для экспоненциального роста продаж
- Путь к успеху: Оптимизация продаж на мировых рынках через лидогенерацию и автоматизацию
- Мастер-класс в мировых продажах: Как построить выдающийся конвейер продаж на глобальной арене

Практикум «Определение целей на 3 года, ближайший год, на 3 месяца, на программу»

##### Дорожная карта (Часть 1):

- Бизнес-анализ
- Цели и барьеры

##### Международная лидогенерация

- Завоевание мировых рынков: особенности работы
- Как создать постоянный поток горячих лидов? Какие каналы использовать?
- Инструменты и стратегии для увеличения конверсии лидов в клиентов. Секреты и примеры успешных кейсов по всему миру
- От лидов к золотым клиентам: Как увеличить конверсию и максимизировать прибыль

## Практикум «Описание профиля потребителя. Формирование ценностного предложения»

### День 2

#### Автоматизация продаж

- Продажи без границ: автоматизация экспортных продаж для мгновенного роста
- Преимущества и новые инструменты автоматизации в экспортных продажах. Увеличение прибыли. Как сэкономить время и ресурсы с помощью автоматизации на мировых рынках
- Как выбрать и внедрить подходящее программное обеспечение для автоматизации. Примеры инструментов и решений
- Подбор подрядчиков-исполнителей: как составить команду для успешной лидогенерации на глобальном уровне

## Практикум «Путь клиента»

#### Выстраивание конвейера продаж

- Определение конвейера продаж и его цель на мировых рынках
- Этапы выстраивания конвейера продаж, выбор подрядчиков-исполнителей
- Мировые часы: оптимизация и автоматизация вашего конвейера продаж для круглосуточного успеха. Роль технологий
- Примеры успешных компаний, которые построили эффективный конвейер продаж на международных рынках

#### Дорожная карта (Часть 2):

- План мероприятий
- Ресурсная карта

### День 3

#### Оптимизация и адаптация для разных рынков

- Как адаптировать стратегии и процессы для различных международных рынков

- Секреты культурной гармонии. Как понимание различий помогает в мировых продажах
- Примеры успешной адаптации культурных и языковых аспектов на мировых рынках. Кейсы компаний

### Практика «Переговорные поединки»

### Заключение. Защита дорожной карты

- Фиксируем путь к успеху. Подведение итогов и основных выводов
- Путеводитель по действию: Как начать реализацию стратегий сразу после семинара
- Значение постоянной оптимизации и адаптации в продажах
- Вопросы и дискуссия: распространенные барьеры в продажах и советы по реализации идей

### Вопросы и обсуждение

- Оценка шансов на успех. Ответа на вопросы и обсуждение конкретных случаев из практики
- Практические рекомендации: советы по реализации концепций