Moscow
Business School
Leadership Energy

Продающее позиционирование в продуктовом маркетинге

Срок обучения:

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

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

Программа обучения

День 1

«Кто мы? Для кого мы? Почему мы?» — 7 секунд на продажу!

- Настоящий маркетинг — это не то, что вы думаете
- Почему клиенты покупают / не покупают?
- Цена или ценность? Как не вступать в ценовые войны
- Кому продавать будем? Широкие рынки против узких ниш
- Через что продавать? Как «завернуть» продукт в ценность для потребителя
- Самые перспективные клиенты. Кто такие «чихатели» и где их искать?
- Авторская методика сегментирования рынка

Практикумы:

- Игра «Ценности героев»
- «Мы делили апельсин» — сегментируем рынок
- «Отвечай, чтобы узнать» — аналитический чек-лист по ядру ц/а

День 2

«Душой и разумом» — где и как говорить, чтобы купили?

- Основное сообщение продукта и отстройка от конкурентов
- Чем докажешь? Формулируем продающие аргументы
- Включаем эмоциональный интеллект. Просто добавь себя!
- Инсайты, или Поиск «наживки» на душу потребителя

- Создаем целостную концепцию
- Для чего нужна «Книга продаж», и кто ее напишет?

Практикумы:

- «Секреты дедушки Уинда» — формулируем позиционирование
- «Аргументируй это!» — находим продающие аргументы
- Игра «Магический круг» — ищем инсайты
- «Все P маркетинга!» — составляем продающую концепцию

Подводим итоги