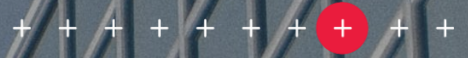




ანარმაო სარაროველოზი



გაყიდვები

სილაბუსი

BDO Academy





ტრენერი

დარეკან ლიპარტელიანი

ხანგრძლივობა

4.5 საათი (3 დღე)

შინაარსი

გაყიდვებისა და მენეჯმენტისთვის: ეფექტური კომუნიკაცია და გაყიდვების გუნდის შექმნა

სესია I (10:00 – 12:00)

- ▶ გამყიდველის როლის გააზრება
- ▶ ეფექტური კომუნიკაციის პრინციპები
- ▶ კომუნიკაციის ტიპები
- ▶ უნარ-ჩვევები, რომლებიც უნდა გააჩნდეს გაყიდვებში ჩართულ ნებისმიერ პირს
 - ▶ კომუნიკაციური: უნარები, რომლებიც გულისხმობს მკაფიო მეტყველებას, წერასა და დარწმუნებას
 - ▶ სოციალური: უნარები, რომლებიც გულისხმობს ადამიანებთან ურთიერთობის დამყარებას/ინტერაქციას
 - ▶ პერსონალური: უნარები, რომლებიც დაკავშირებულია პიროვნების თვისებებთან, სამუშაო ეთიკასთან და მორალურ კოდექსთან
 - ▶ დაქვემდებარებულების ქცევის გამოსწორების ტექნიკები

შესვენება (12:00 – 12:30)

სესია II (12:30 – 14:30)

- ▶ ორგანიზაციაში გაყიდვების მაღალკვალიფიციური პერსონალის დაქირავებისა და შენარჩუნების პრინციპები (ვაკანსიის პროფილი და კომპეტენციური გაყიდვების თანამშრომლისთვის, გაყიდვების პერსონალის დაქირავება)
- ▶ ლიდერობა და გაყიდვების გუნდის მართვის ინსტრუმენტები
- ▶ გაყიდვების გუნდის ეფექტურობის გაუმჯობესება
- ▶ გაყიდვების გუნდის დაჯილდოების და მოტივირების საუკეთესო პრაქტიკები

გაყიდვების ტექნიკა. გაყიდვების ძაბრის შექმნა

სესია I (10:00 – 12:00)

- ▶ გაყიდვები (ძირითადი წესები, გაყიდვების მენეჯმენტი, ცივი გაყიდვები, პირისპირ გაყიდვები, გაყიდვებში წარმატების ფაქტორები)
- ▶ მოლაპარაკებების ტიპები
- ▶ მოლაპარაკების სტრატეგიები და ფორმატები
- ▶ მომხმარებლის მიერ გადაწყვეტილების მიღების პროცესის ძირითადი საფეხურები
- ▶ გაყიდვების პრეზენტაციის გამოყენება





შესვენება (12:00 – 12:30)

სესია II (12:30 – 14:30)

- ▶ კავშირის დამყარება: რჩევები, როგორ გამოიყენოთ „ცივი ზარი“ სამიზნე კლიენტების არსებულ კლიენტებად გარდაქმნის მიზნით
- ▶ გაყიდვების ძაბრის სტრატეგიები, მათ შორის გაყიდვების ძაბრის სხვადასხვა ეტაპები, ძაბრის თავიდან (TOFU) ძაბრის ძირამდე (BOFU)
- ▶ უკმაყოფილო კლიენტებთან მუშაობა: უკმაყოფილების აღმოსაფხვრელად სპეციალური უნარების და გაყიდვების პერსონალის არგუმენტაციის განვითარება

ციფრული გაყიდვები

სესია I (10:00 – 12:00)

- ▶ ციფრული გაყიდვების ინსტრუმენტების განმარტება და მათი გამოყენება
- ▶ მოთხოვნების დამუშავება: ცივი ლიდები, მარკეტინგის ლიდები, გაყიდვების ლიდები, კონვერსიები
- ▶ მარკეტინგული კამპანიის ოპტიმიზაცია: რჩევები გაზომვადი მიზნების დასახვა და კონტროლის მიმართულებით

შესვენება (12:00 – 12:30)

სესია II (12:30 – 14:30)

ჯგუფური დავალება - [მაგალითი] - წარუდგინეთ სემინარის მონაწილეებს კომპანიის პროფილის მაგალითი, რომელსაც აქვს სამი განსხვავებული პროდუქტი; შემდეგ დაყავით მონაწილეები 3 ჯგუფად, რათა შექმნან და წარადგინონ გაყიდვების პრეზენტაცია თითოეული პროდუქტისთვის.

სასწავლო კურსის სწავლების შედეგები

ტრენინგის მონაწილეები კურსის დასრულების შედეგად შეძლებენ:

- ▶ შემოსავლების ზრდას გაყიდვების ეფექტურობის ამაღლებით:
 - ▶ წარმატებული გაყიდვებისათვის საჭირო ნაბიჯების განსაზღვრა
 - ▶ ციფრული გაყიდვების ძირითადი ელემენტების გაცნობა
- ▶ გაყიდვების პერსონალის დაქირავებისა და მართვის ინსტრუმენტების შესწავლას გაყიდვების გაზრდის მიზნით
- ▶ გაყიდვების ძაბრის შექმნის შესწავლას მისი მასშტაბურობის გაუმჯობესებისთვის

