



საქართველოს ეკონომიკის
განვითარების კორპორაცია

+ + + + + + + + + +

ტრენინგ სილაბუსი

გაყიდვები

BDO Academy

BDO

გაციდვების ფუნდამენტური ჩარჩოს შექმნა,
სამიზნე აუდიტორიის ზუსტი იდენტიფიცირება
და გარიგებების დახურვის ტექნიკების
ათვისება

7 საათი (2 შეხვედრა)

სასწავლო კურსის შინაარსი

დღე I - გაციდვების საფუძვლები, ICP და მოლაპარაკებების ბაზისი

სესია I - სტრატეგიული საფუძვლები - Value Proposition, ICP და ეფექტური კომუნიკაცია (10:00 - 11:30)

- ▶ გამყიდველის როლის გააზრება და გაციდვების თანამედროვე მეთოდოლოგიები
- ▶ ICP (Ideal Customer Profile) იდეალური კლიენტის პროფილის განსაზღვრა და სეგმენტაცია.
- ▶ Value Proposition - კლიენტისთვის ღირებული შეთავაზების ფორმულირება.
- ▶ კომუნიკაციის წამყვანი უნარები გაციდვებში: მკაფიო არგუმენტაცია, დარწმუნების ფსიქოლოგია და კლიენტის საჭიროებების იდენტიფიცირება.

შესვენება (11:30 - 12:00)

სესია II - მოლაპარაკების ხელოვნება და კავშირის დამყარება (12:00 - 13:30)

- ▶ სტრუქტურირებული გაციდვების პროცესის ეტაპები და მომხმარებლის მიერ გადაწყვეტილების მიღების ნაბიჯები.
- ▶ კავშირის დამყარების სტრატეგიები: „ცივი ზარების“ (Cold Calling) ბაზისი და პოტენციური კლიენტების დაინტერესება.
- ▶ მოლაპარაკების ძირითადი ტექნიკები და სტრატეგიები გარიგებების წარმატებით დასაბუხად.
- ▶ წინააღმდეგობების და პრეტენზიების დამუშავება.

პრაქტიკული ვორქშოპი - Pipeline-ის აწყობა

- ▶ მონაწილეები ირჩევენ კონკრეტულ ბიზნეს პროფილს, განსაზღვრავენ მის Value Proposition-ს და ICP-ს.



დღე II - გაყიდვების ოპერაციები, ციფრული ინსტრუმენტები და შესრულება

სესია I - ოპერაციული მართვა, ძაბრის არქიტექტურა და ციფრული ხელსაწყოები (10:00 - 11:30)

- ▶ გაყიდვების ძაბრის (Sales Funnel) სტრატეგიები: ლიდების მართვა TOFU-დან BOFU-მდე
- ▶ მოთხოვნების დამუშავება, კონვერსიები და ლიდების აღრიცხვა (MQL VS SQL)
- ▶ მარტივი ციფრული ინსტრუმენტების მიმოხილვა (CRM სისტემები, ავტომატიზაცია) ლიდების დასატრეკად და გაყიდვების აქტივობების ორგანიზებისთვის.
- ▶ After-Sales (გაყიდვის შემდგომი) ურთიერთობის მართვა: კლიენტების შენარჩუნება, განმეორებითი გაყიდვები და უკმაყოფილო კლიენტებთან მუშაობის სპეციალური უნარები.

შესვენება (11:30 - 12:00)

პრაქტიკული ვორქშოპი - Pipeline-ის აწყობა (12:00 - 13:30)

- ▶ მონაწილეები ადგენენ გაყიდვების ძაბრის რეალურ ეტაპებს-ლიდის შემოსვლიდან მის აღრიცხვამდე და გარიგების დახურვამდე
- ▶ წარდგენა

მოსალოდნელი შედეგები

ტრენინგის დასრულების შემდეგ მონაწილე შეძლებს:

- ▶ ზუსტად განმარტოს და ჩამოაყალიბოს საკუთარი პროდუქტის Value Proposition და ICP.
- ▶ გამოიყენოს გაყიდვების სტრუქტურირებული პროცესი კლიენტებთან ეფექტური კომუნიკაციისთვის.
- ▶ ეფექტურად მართოს მოლაპარაკებები, გამოიყენოს ძირითადი ტექნიკები გარიგებების დასახურად და დაამუშაოს კლიენტის პრეტენზიები.
- ▶ სწორად მართოს After-Sales (გაყიდვების შემდგომი) ურთიერთობები.
- ▶ გამოიყენოს მარტივი ციფრული ინსტრუმენტები პოტენციური კლიენტების აღრიცხვისთვის და ყოველდღიური გაყიდვების აქტივობების ორგანიზებისთვის

კურსის დასრულების შემდეგ გაიცემა სერტიფიკატი:

- ▶ კურსის დასრულების სერტიფიკატის მისაღებად სტუდენტმა მონაწილეობა უნდა მიიღოს ტრენინგზე.

