

## ТОРГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ – МЕТОД ПИТЧИНГА – СУТЬ СОВРЕМЕННОЙ КОНСУЛЬТАТИВНОЙ ПРОДАЖИ

*тренинг навыков – мастерская*

### Концепт:

«Питчинг» – это комплекс техник консультативной продажи для полного цикла и превентивного преодоления отказа.

В соответствии с техниками составляются скрипты презентации идеи, продукта или предложения. Структуры презентации для целевых аудиторий типовых клиентов составляются в соответствии со спецификой принятия решения этими типовыми клиентами – B2DM, B2C, B2B, B2S.

В результате компания имеет стандарт презентации продукта, набор презентаций и скриптов для всех ситуаций продажи, вплоть до ответов на FAQ, которые могут быть использованы в презентации продукта – превентивном предотвращении отказа, в переговорах и реактивном преодолении отказов и возражений. А менеджеры владеют техниками консультативной продажи, знают скрипты и умеют составить структуру презентации предложения в соответствии с задачей.

Для производителей fmcg торговых марок программа является ценной не только как старт системного обучения и развития торговой команды. Последующие тренинги учат проводить эффективный визит и достигать высоких результатов в переговорах, преодолевать возражения и работать с трудными клиентами, превращая конкурентные переговоры в партнерские, развивают навыки калибровки и детекции лжи, умение манипулировать и противостоять манипуляциям и т.п. Питчинг – сам по себе ценный элемент в работе торговых команд и с торговыми командами как инструмент создания ценности продукта и ТМ в канале сбыта. Fmcg компании Украины, взявшие метод на вооружение и сделавшие его одной из стандартных процедур работы показали ошеломительный рост продаж и долей рынка, выведя работу торговых команд на новый качественный уровень.

### Программа:

**Сверхзадача продажи.** Что значит «продать идею продукта». Цель продажи, цель презентации в канале сбыта.

Функция и задачи презентации при продаже fmcg ТМ. Место презентации в процедурах работы торговых команд и линейных менеджеров продаж. Создание ценности продукта и превентивное предотвращение возражений, нивелирование торга и другие бонусы торговой презентации. Обучающая функция презентации.

**Структура торговой презентации.** Логика и принципы построения изложения в соответствии с процессом принятия решения «о покупке». Эмоциональный маятник – принцип консультативной продажи. Понятие целесообразности контекста. Композиция. Логика и причинно-следственная связь. Повторение – мать учения. Блочная структура презентации как формат системная процедура.

**4 базовые структуры презентаций для разных целевых аудиторий.**

#### **3 min – B2DM**

3-минутный 3-шаговый Питч для ЛПРа. Быстрая продажа идеи и формулировка сути предложения. Формулировка УТП и дифференцирующей идеи продукта. Техника POP для назначения встреч и фиксации предварительных договоренностей. Valid Business Reason презентации.

#### **6 min – B2C**

6-шаговая потребительская презентация и продажа в один цикл принятия решения. Структура консультативной продажи и отличия линейной презентации от интерактивных переговоров. Задачи каждого этапа и результаты аудитории.

#### **10 min – B2B**

10-этапная презентация бизнес-партнерам коммерческого продукта. Цикличность принятия решения «о покупке». «Потребительская» и «коммерческая» составляющие продукта.

### **12 min – B2S**

12-этапная обучающая презентация для торговых посредников – результативный продакт-тренинг. Чему учить непрямым подчиненных – торговые команды дистрибьюторов, байеров, категорийных менеджеров и продавцов розницы. Инструктирование как гарантия внедрения. Практика и проверка усвоения-дополнительный интерактив с аудиторией.

## **Техники убедительной аргументации**

– они же техники консультативной продажи и техники превентивного предотвращения отказов и возражений.

### **Вступление**

Техника 5П. Навыки установления и поддержания контакта с группой.

Принцип «Не выступай перед аудиторией, а говори с каждым». Интерактив в аудитории – принцип бюджета коммуникации.

### **Проблематика**

SPIN-модель. Актуальность заявленных потребностей и формирование образа желаемого решения. Принцип картинки счастливого будущего.

### **Решение**

Техника FAB? для описания решения, демонстрирующего выгоды, соответствующие заявленным потребностям и образу желаемого результата. Принцип «разделяй и властвуй» в приложении к продаже слона по частям. Демонстрация и аргументация дополнительными ценностями. Процедура дегустации.

### **Сделка**

Сделка в презентации как эмоциональный вывод и стимуляция принятия решения. Техника построения призыва к действию.

### **Обсуждение**

Инициация обсуждения и конструктивные ответы на вопросы вместо деструктивного спора. Техника АПОС для конструктивного ответа на вопросы и сомнения. Дополнительная аргументация. Скрипты ответов на FAQ.

### **Заключение**

Техника 5П – наводя мосты в будущее и оставляя дверь открытой. Как гарантировать внедрение проданной идеи.

Подготовка к практикуму: Создание скриптов для рабочей презентации.

## **Рекомендованный follow-up к тренингу:**

### **Презентационный практикум**

Участники выступают с реальными рабочими презентациями перед условной целевой аудиторией, изображаемой группой коллег – участников тренинга.

По результатам выступления участники получают от группы объективную и субъективную оценку своих презентаций, а также корректирующую и обучающую обратную связь от группы и консультанта.

Обмен опытом и идеями, «обкатка» презентаций на «безопасной» аудитории готовят участников к реальным рабочим презентациям.

Видеозаписи выступлений предоставляются участникам для самостоятельной работы по развитию навыков презентации.

## **Видеотренинг**

Видеозаписи выступлений разбираются вместе с консультантом, дающим рекомендации по улучшению презентации и развитию навыков выступления. Видеотренинг может быть групповым или индивидуальным. Видеотренинг также может проводиться на основе видеозаписей реальных рабочих презентаций.

Дальнейшее развития компетенций переговоров о продаже и управления продажами  
**тренинг**

**Переговоры о продаже – регулярный торговый визит**

*на основе методики Консультативная продажа: переговорное айки-до*

Тренинг посвящен развитию навыка использования техник консультативной продажи в диалоговом режиме в ходе интерактивного процесса переговоров о продаже для проведения клиента по пути принятия решения о покупке и превентивного преодоления отказов и стоящих за ними негативных реакций.

Техники и приемы встраиваются в процедуру торгового визита.

**тренинг**

**Консультативная продажа:**

**жесткие переговоры – от конкуренции к партнерству**

Тренинг посвящен развитию навыков реактивного преодоления возникающих негативных реакций, речевых и эмоциональных манипуляций для предотвращения отказа и приведения клиента к принятию решения о покупке, а также переходу от конкурентного противодействия к построению отношений партнерского взаимодействия.

**Тренер:**



**Константин САВЧЕНКО**

Chief Trainer компании **TRAINING FORCE™**

бизнес-тренер, консультант, коуч с более чем 20-ти-летним стажем

Master of Management Education (Франция, Дания, Испания)

Тренер тренеров **Техникума Торговых Тренеров©**

и Сертификационных Курсов **«Все о DiSC»**

Автор методик

**ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ©**

**СИСТЕМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ©**