**О ПРОГРАММЕ**

**«Маркетинг, стимулирующий продажи.**

**Как правильно организовать продажи В2В»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:** 2 дня по 8 часов

**Бизнес-тренер:** Игорь Качалов

**Целевая аудитория:** директор, директор по развитию бизнеса, финансовый директор, директор/менеджер по маркетингу, директор/менеджер по рекламе.

**Результат:**

Что получат участники?

**Маркетинг — инструмент, правильное использование которого позволяет захватывать новые рынки, привлекать новых потребителей, и, в целом, повышать конкурентоспособность компании.**

Практикум сочетает передовые теории с глубокой практикой – обсуждениями, кейсами и упражнениями. Участники узнают новые подходы, основанные на современных исследованиях. Эти подходы позволят взглянуть на ключевые вопросы бизнеса свежим, незамыленным взглядом.

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Маркетинг, стимулирующий продажи.**

**Как правильно организовать продажи В2В»**

## Маркетинг План Продаж с Точностью 90%+

1. Ключевой фактор развития рынка или как быстро оценить потенциал любого региона
2. Технология оценки и управления эффективности бизнеса: кто разорится и кто выживет
3. Как безошибочно спланировать свой объем продаж, структура ассортимента: товар и услуги
4. Эффективное ценообразование: на какие товары надо повышать цены, а на какие снижать
5. Критерии удержания клиентов, какой показатель приводит к росту бизнеса
6. Специфика b2b клиентов = сколько человек и как принимают решения о закупках
7. Сегментация корпоративных клиентов и как правильно выбрать клиентов

## Позиционирование, Продающее за 7 секунд

1. Как быстро составить список требований клиентов
2. Как сформулировать продающее позиционирование и чем оно отличается от бла-бла-бла
3. Сколько аргументов в продажах надо для роста продаж
4. Чем отличается позиционирование в b2b от потребительского
5. Критерии выбора и заключения контракта с поставщиком
6. Идеальная корпоративная презентация
7. Какая удовлетворенность клиентов влияет на рост продаж и мотивацию персонала

## Продвижение с Эффективностью 200%+

1. Как повысить эффективность промо в 2-3 раза через сегментацию клиентов
2. Какие коммуникации и акции продают в горячий сезон продаж, а какие в холодный
3. Три ключевых маркетинговых акции, которые работаю всегда
4. Анализа эффективности маркетинга и как найти акции с эффективностью 200% и выше
5. Как создать программу привлечения СВЕРХКРУПНЫХ клиентов
6. Технологии эффективных продаж = что должен говорить и делать менеджеры
7. Параметры эффективной мотивации менеджеров по продажам

# Отзывы участников о профессионализме и практичности

* Новые знания о регуляциях рынка, позиционирование, простые правила повышения эффективности продаж.
* Новые подходы, основанные на современных исследованиях. Эти помогло увидеть ключевые вопросы бизнеса свежим, незамыленным взглядом.
* Четкое выделение критериев, которые действительно важны – не отвлекаясь на несущественное.
* Методики оценки эффективности планирования маркетинговых акций + примеры удачных/неудачных практик - это самое ценное.
* Конкретные рецепты, системность подхода: хорошо описана маркетинговая функция в целом + практическое приложение к разным ситуациям.
* Очень практичные методики прогнозирования рынков, позиционирования, предпосылки и аргументы принятия решений, ценовая политика.