

Разделы корпоративной книги продаж.
Сроки и стоимость разработки.

	Уверенный старт	Стабильный рост	Техника лидерства
Введение	✓	✓	✓
1. Компания, ее товары/услуги	✗	✓	✓
1.1. Информация о компании, в т.ч. история	✗	✓	✓
1.2. Организационная структура компании	✗	✓	✓
1.3. Линейка товаров/услуг	✗	✓	✓
1.4. Потенциальные клиенты	✗	✓	✓
1.5. Преимущества и выгоды	✗	✓	✓
1.6. Гарантии на товары/услуги и что в них входит	✗	✓	✓
1.7. Варианты оплаты товаров/услуг	✗	✓	✓
2. Информация о конкурентах	✗	✗	✓
3. Базовая модель продаж	✓	✓	✓
3.1. Описание процесса продаж	✓	✓	✓
3.2. Внешний вид	✓	✓	✓
3.3. Правила общения	✓	✓	✓
3.4. Этапы продаж и их задачи:	✓	✓	✓
3.4.1 Подготовка	✓	✓	✓
3.4.2 Приветствие	✓	✓	✓
3.4.3 Позиционирование смысла встречи/звонка	✓	✓	✓
3.4.4 Выявление потребностей	✓	✓	✓
3.4.5 Презентация	✓	✓	✓
3.4.6 Обработка возражений	✓	✓	✓
3.4.7 Завершение сделки	✓	✓	✓
3.4.8 Прощание	✓	✓	✓
3.5. Откуда приходят/где искать клиентов?	✗	✓	✓
3.6. Основные ошибки и запрещенные/нерекомендованные фразы	✓	✓	✓
3.7. Возражения и методы их отработки	✓	✓	✓
3.7.1. Виды возражений	✓	✓	✓
3.7.2. Схема отработки возражений	✓	✓	✓

3.7.3. Типичные возражения и примеры их отработки	X	Y	Y
3.8. Скрипты продаж (один товар, одна группа клиентов)	Y	Y	Y
3.8.1. Скрипт входящих звонков	Y	Y	Y
3.8.2. Скрипт исходящих звонков	Y	Y	Y
3.8.3. Скрипт общения в офисе/магазине	Y	Y	Y
3.8.4. Скрипт звонка с целью выявления уровня обслуживания	X	Y	Y
3.9. Нестандартные и конфликтные ситуации и пути их решения	X	Y	Y
4. Шаблоны коммерческих предложений	X	X	Y
5. Деятельность сотрудников	X	X	Y
5.1. Система мотивации	X	X	Y
5.1.1. Система премирования	X	X	Y
5.1.2. Система депремирования	X	X	Y
5.2. Схема взаимодействия сотрудников внутри компании	X	X	Y
Срок	30 дней	от 45 дней	от 60 дней
Стоимость	11200 грн.	от 19700 грн.	от 29900 грн.