**Вебинар «Продажи на конкурентном рынке в сегменте B2B»  
Уважаемые коллеги!** Международный институт менеджмента объединений предпринимателей Торгово-промышленной палаты Российской Федерации проводит вебинар (интернет-семинар): **«Продажи на конкурентом рынке в сегменте B2B».  
Время проведения:** 21 ноября 2017 г. с 10-00 до 14-00 по мск. времени.

Развитие и увеличение продаж в современной экономической ситуации является одной из ключевых возможностей повышения прибыли компании.

Самое главное, и грамотные руководители это отлично понимают, что построение стабильной системы в продажах это не дело случая, а всего лишь профессиональный подход к стратегии и уровню компетенции сотрудников отдела продаж.

В связи с этим, по многочисленным запросам наши коллег и партнеров, мы пригласили для проведения вебинара одного из лучших экспертов по продажам Сергея Олеговича Елпатьевского, под руководством которого компании держат лидирующие позиции на рынке как в B2B, так и в B2C сегменте.

**Ведущий вебинара:** **Сергей Олегович Елпатьевский.**  
   
- Лучший тренер по B2B продажам в России.  
- Бизнес-тренер, практик с десятилетним стажем.   
- Уникален тем, что сам руководит продажами компаний с миллиардными оборотами и при этом сам же обучает своих сотрудников.   
- Разработчик авторских курсов по продажам, переговорам и презентациям.   
- Многолетний управленческий опыт работы в ТОП 100 российских компаний.

- Занимается исследованиями по увеличению возможностей человеческого мозга и созданием искусственного интеллекта, способного заменить менеджера по продажам, в том числе его эмоциональную составляющую.

**О вебинаре:**

Навыки успешного продавца не гарантируют 100%-го попадания в целевую аудиторию. Устойчивые навыки профессиональных продаж достигаются за счет 3-х основных компонентов:

1. Знание (что нужно делать и почему?)

2. Умение (как нужно делать?)

3. Формирование навыка.

Современный продавец должен обладать мастерством маркетолога и знаниями продуктолога. Как получить синергию маркетинга и продаж, а также научиться эффективно использовать эти направления в своей работе - главные векторы обучения.

**Программа вебинара:**

1. **Формирование идеологии компании с точки зрения ценности продукта для клиента.**

Формирование клиенториентированной стратегии компании, исходя из определения образа корпоративного клиента, его позиционирования на рынке, его возможных потребностей,   обоснования причин их возникновения и возможных путей их решения

1. **Стратегия поиска клиентов:**

* 4 шага к Вашему клиенту;
* исследование своей ниши и определение целевой аудитории и ее потребностей;
* создание ценностного контента;
* методы сбора клиентской базы;
* правильное позиционирование своих успешных кейсов.

1. **Проведение переговоров:**

* стратегия переговоров;
* тактика переговоров;
* 13 шагов к сделке.

1. **Установление контакта с клиентом:**

* холодные продажи;
* преодоление секретаря;
* разговор с ЛПР;
* эффективное начало встречи;
* презентация:
* 14 шагов к уверенности в себе;

1. **Роль менеджера по продажам:**

* отличия в работе B2B и B2C;
* как соединить навыки продавца, маркетолога и специалиста по продукту в одном сотруднике;

1. **Клиентоориентированная стратегия:**

* особенности B2B клиентов;
* «вопросология»;
* техника активного слушания;
* типы клиентов;
* как работать с темпераментом клиента;
* как работать с каналами восприятия.

1. **Коммерческое предложение:**

* чего хочет клиент?
* позиционирование себя и оказание влияния;
* применение аргументации и умение убеждать;
* презентация – подготовка и проведение со 100% успехом;

1. **Работа с возражениями:**

* сопротивления клиентов;
* обработка возражений;
* как правильно ответить на возражение;
* сенсомаркетинг: оказание влияния в переговорах;
* как правильно торговаться.

1. **Завершение сделки – о чем нельзя забыть.**

**Целевая аудитория вебинара:**

* коммерческий директор;
* руководитель отдела продаж;
* менеджеры по продажам;
* маркетологи

**Принимать участие можно:**

Дистанционно через интернет на своем рабочем месте;

Дистанционно через интернет на своем домашнем компьютере;

**Имеется возможность участвовать с планшета или смартфона**.

**Дополнительно:** участникам вебинара после проведения мероприятия выдается сертификат о повышении квалификации по программе «Управление продажами на B2B рынке» и предоставляется на месяц интернет-ссылка записи вебинара для просмотра в офлайн-режиме.

**Стоимость участия в вебинаре:**

Для участия специалистов из коммерческих организаций – 5000 руб.,

Для участия специалистов из организаций-членов палат – 4500 руб.,

Для участия специалистов государственных организаций – 4500 руб.

Дополнительная скидка: для двух и более участников из одной организации 10%

**Регистрация заканчивается 20 ноября 2017г.**

**Обращаем Ваше внимание, количество возможных подключений к вебинару ограничено!**

**Регистрация на вебинар (интернет-семинар) на сайте:**

<http://iimba.ru/webinars/sectionsofveb/prodazhi-na-konkurentnom-rynke-v-segmente-b2b/> 

**Самостоятельно протестировать Ваше оборудование и интернет-соединение Вы можете по ссылке:** <https://myownconference.ru/tester>

**Техническая проверка компьютерного оборудования слушателей вебинара состоится**

**20 ноября 2017 г. в 12-00 по московскому времени по ссылке:** [https://go.myownconference.ru/ru/Test](https://go.myownconference.ru/ru/Test/-)

Для участия с планшетов или смартфонов необходимо установить приложение MyOwnConference:

Арр Store <https://itunes.apple.com/ru/app/myownconference/id1067798941?mt=8>

Google play <https://play.google.com/store/apps/details?id=air.com.dosware.myconference&hl=ru>

**Телефон для справок: (495)** **134-34-71 E-mail:** [tpprf@iimba.ru](mailto:tpprf@iimba.ru)

**Технические требования к участию в вебинаре (интернет-семинаре)**

Для участия в вебинаре Вам понадобится компьютер (ноутбук) с акустикой системой (звуком), подключенный к интернету. Рекомендуемая скорость соединения составляет от 256 kbps. Эта скорость доступна практически на любом подключении в офисе или дома (LAN, ADSL, Wi-Fi). Рекомендуем пользоваться интернет-браузером **Google Chrome.** <https://www.google.ru/chrome/browser/desktop/index.html>.

Формат вебинара позволяет сохранить качество обучения: каждый слушатель видит и слышит преподавателя, видит обучающий материал в виде презентаций, графиков, слайдов, имеет возможность скачать учебные материалы, выполнить задания преподавателя, в любой момент может задать письменный вопрос преподавателю или другим участникам.

**Самостоятельно протестировать Ваше оборудование и интернет-соединение Вы можете по ссылке:** <https://myownconference.ru/tester>

**Техническая проверка компьютерного оборудования слушателей вебинара состоится 20 ноября 2017 г. в 12-00 по московскому времени по ссылке:** [https://go.myownconference.ru/ru/Test](https://go.myownconference.ru/ru/Test/-)

Для участия с планшетов или смартфонов необходимо установить приложение **MyOwnConference**:

Арр Store <https://itunes.apple.com/ru/app/myownconference/id1067798941?mt=8>

Google play <https://play.google.com/store/apps/details?id=air.com.dosware.myconference&hl=ru>

**Телефон для справок: (495)** **134-34-71 E-mail:** [tpprf@iimba.ru](mailto:tpprf@iimba.ru)

**Правила участия в вебинаре:**

* 1. Всем участникам вебинара необходимо заранее регистрироваться, протестировать и настроить своё компьютерное оборудование. Организаторы вебинара не несут ответственность за неправильно настроенное оборудование, программное обеспечение участников вебинара и нарушения работы местных интернет-провайдеров, предоставляющие услуги интернет-связи участникам вебинара. В работе вебинара не считаются дефектами незначительные малозаметные задержки видеоизображения и звука.
  2. Участникам вебинара запрещено флудить в чате вебинара (писать некорректные, бессмысленные, многократно повторяемые какие-либо слова и фразы). Нарушители после предупреждения будут забанены (для них будет закрыта возможность писать в чате). Просьба быть вежливыми – Ваши сообщения видят Ваши коллеги из других регионов.
  3. При входе в систему вебинара участники вебинара обязаны вводить свои верные данные: Ф.И.О., наименовании организации, города и др. (Пример: Иванов, ТПП, Москва). Участники с неопределенными данными после предупреждения будут удалены из системы.