



НОВА ТРЕНИНГ ТЕМА 2015

Име	Продажби с добавена стойност Value Added Sales
Подходящ за търговски екипи:	<ul style="list-style-type: none">- Извършващи продажба и дистрибуция на Premium Brands- Извършващи продажби с висока степен на продуктова консултация- Работещи в силно конкурентна среда (висок и среден ценови клас)
Подходящ за служители на позиции:	<ul style="list-style-type: none">- Търговски мениджъри- Маркетинг мениджъри- Мениджъри ключови клиенти- Бранд мениджъри- Регионални мениджъри- Супервайзъри
Модулна структура	Обучението е разработено в три последователни модула: <ul style="list-style-type: none">- 1 модул – „Процесът продажба с добавена стойност“- 2 модул – „Анатомия на добавената стойност“- 3 модул – „Стратегии за продажба на добавената стойност“
Нива на сложност /продължителност	Модулите са подходящи за следните нива / с продължителност: <ul style="list-style-type: none">- 1 модул – Advanced – 1 или 2 ден- 2 модул – Experts – 2 или 3 дни- 3 модул – Experts – 2 или 3 дни
Тренинг фокуси модул 1	<ol style="list-style-type: none">1. Базови фундаменти на стойността2. Профил на търговеца на добавена стойност3. Анатомия на решението на покупка4. Фази на решението на покупка5. Процесът на продажба на добавена стойност
Тренинг фокуси модул 2	<ol style="list-style-type: none">1. Фази на продажба на добавена стойност2. Офанзивни стратегии на ПДС: 1/ Фокусиране ; 2/ Убеждаване3. Дефанзивни стратегии на ПДС: 1/ Съпорт ; 2/ Пост-маркетинг
Тренинг фокуси модул 3	Търговски стратегии на продажба с добавена стойност <ol style="list-style-type: none">1. Селектиране на акаунти2. Пенетрация3. Анализ на добавената стойност4. Позициониране на добавената стойност5. Диференциация6. Презентиране на добавената стойност7. Съпорт процеси8. Съпорт хора9. Корекции на възприятията за добавена стойност10. Реинфорсиране11. Свързване
Разработки на практически и ролеви казуси:	<ul style="list-style-type: none">- 1 модул – 5 практически упражнения- 2 модул – 4 практически упражнения- 3 модул – 7 практически упражнения
Post-training изисквания	След провеждане на обучение по тези модули, фирмата да въведе: <ul style="list-style-type: none">- фирмен стандарт, валиден за търговския отдел- разширяване на функциите на търговските служители- процедура за контрол на спазването на стандарта