

## **ОНЛАЙН-КУРС «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ИНСТРУМЕНТЫ. Работа с клиентами»**

В рамках реализации комплексной услуги «Интернет-продвижение» Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства приглашает Вас принять участие в **бесплатном** онлайн-курсе «Интернет-маркетинг: инструменты. Работа с клиентами».

### **О МЕРОПРИЯТИИ:**

На курсе вы освоите ключевые навыки для эффективных продаж в сети. Научитесь учитывать интересы сторон и вести структурированную коммуникацию для достижения взаимовыгодных целей. Изучите лайфхаки и приёмы, которые помогут вести переговоры онлайн. Отработаете навыки на практике и сможете эффективно общаться удаленно.

Данный курс поможет вам повысить процент продаж с сайта благодаря результативными переговорами с клиентами.

При обучении вы получаете уникальную возможность бесплатно проконсультироваться со специалистом и решить свою задачу с наставником.

**ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ:** 5 октября – 22 октября 2021 года с 20.00-21.30

### **ДЛЯ КОГО:**

Для субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области и их представителей.

**ОРГАНИЗАТОР:** Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства

### **ПРОГРАММА:**

#### **1. Продажи - начало**

- С чего начинаются продажи в сети
- Целевая аудитория - как определить и работать с ней?
- Какие платформы задействовать, (типы каналов продаж)
- Как оформить социальные сети + биржи/сайты
- Особенности работы с каналами продаж (как запустить сарафанное радио)

#### **2. Контент - работа с конверсией**

- Что такое контент и как с ним работать (типы контента)
- Как работать в коллаборациях (на пользу) бесплатные способы
- Сарафанное радио и отзывы как вшить в контент
- Эффективные Отзывы (алгоритм отзывов)

#### **3. Работа клиентами онлайн**

- 5 касаний с клиентами
- Типология клиентов (как отличить и что делать с теми, кто не готов покупать)
- Матрица продаж - какие продукты предлагать клиенту в сети
- Ошибки в переписках

#### **4. Открытая коммуникация**

- Как мотивировать клиента на встречу
- Алгоритм подготовки к встрече (основные этапы подготовки)
- Работа на встречи (как регламентировать результат и удержать внимание клиента)
- Работа с потребностью клиентов

#### **5. Работа с потребностью клиентов**

- Как сформировать и выявить потребность клиентов?

- Типы потребностей клиентов
  - Инструменты для выявления потребности
  - Ошибки в выявлении потребности
  - Презентация - выгоды, алгоритм работы с презентацией
- 6. Работа с возражениями и закрытием сделки**
- Как работать с возражениями
  - Как закреплять договорённости с клиентами
  - Кросс-продажи, как работать после завершения работы?
  - Типы мотивации на повторную работу с клиентами
- 7. Практика**

**ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:**

**Кудинова Олеся** - Сертифицированный тренер по продажам и коуч. Более 5 лет опыта в активных продажах. Сотрудничала с международным банком в качестве тренера по продажам и методолога, Хоум Кредит Банк. Полевой тренер и методолог компании «Этажи» Екатеринбург. Разработала авторскую методику продаж и обучила по ней более 2500 сетевых партнеров компании «Гринвей». Более 20 клиентов персонального Коучинга увеличили конверсию продаж.