



Структура книги продаж

Что должно быть?

- То, что должен знать новичок
- То, к чему обращаются часто

Компания на рынке

- О компании
- Что продаем ⊕
- Типовые группы клиентов и их особенности
- Финансовые условия ⊕

Технические регламенты

- Регламент работы, дисциплина
- Схема всего бизнес процесса при типовых вариантах продаж
- Схема документооборота в которой участвует отдел продаж
- Правила работы с CRM (если есть)
- Планирование и отчетность
- Система мотивации
- Правила работы с ДЗ

Генерация новых клиентов ⊕

Закрытие на продажу

- Скрипт входящего звонка
- Закрытие сделки
- Коммерческие предложения ⊕

Работа с текущими клиентами

- Технология повторных продаж

Технология ведения переговоров

- Этапы переговоров
- Ключевые моменты каждого этапа и стандарты работы на каждом этапе
- Фразы-шаблоны для каждого этапа
- Обработка возражений

Нештатные ситуации

- Что делать, когда не знаешь, что делать
- Правило 3х раз

Шаблоны и материалы

- Коммерческого предложения
- Типового договора
- Презентации
- Отзывы клиентов
- Статусные клиенты

Регламент внесения изменений в книгу продаж