

Новые цифровые инструменты b2b-продаж и управления коммерческим отделом

Большинство руководителей при упоминании цифровых инструментов вспоминают CRM-системы, которые используются уже более 30 лет в продажах. Но в последнее время появилось много новых сервисов, которые помогают продавать больше (один из них это ChatGPT). В рамках курса рассмотрим, как повысить эффективность работы с B2B клиентами за счет внедрения в работу коммерческого отдела новых цифровых инструментов.

Дата проведения: Открытая дата

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высыпается подробная схема проезда на семинар.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей отделов продаж, директоров по продажам, коммерческих директоров, руководителей компаний.

Цель обучения

- Освоить цифровые инструменты b2b-продаж и управления коммерческим отделом.
- Получить практические навыки анализа процесса продаж и выявления точек оптимизации.
- Научится искать b2b-клиентов с помощью различных цифровых сервисов.
- Использовать различные цифровые инструменты для повышения эффективности привлечения, продаж, обслуживания, развития b2b-клиентов.
- Изучить цифровые инструменты для найма, обучения и мотивации менеджеров по продажам.
- Получить практические навыки работы с генеративными нейросетями (ChatGPT).

Результат обучения

В результате обучения участники: разработают план по внедрению новых цифровых инструментов в работу своих отделов продаж.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День-1.

Как оптимизировать процесс b2b-продаж с помощью цифровых инструментов.

- SalesOpps: цифровые инструменты оптимизации процесса b2b-продаж.
- Как использовать «цифровые следы» менеджеров для оценки трудозатрат на операции при работе с клиентами.
- Какие цифровые инструменты позволяют оптимизировать работу на различных стадиях процесса продаж: поиск, продажи, обслуживание, развитие.

Практикум: анализ процесса продаж и выявление точек оптимизации.

Как повысить эффективность привлечения и продаж b2b-клиентам.

- Intent-data: как составить список b2b-клиентов с потребностью в продукте/услуге.
- Osint: как найти ФИО нужных сотрудников и их контактные данные (личный email, номер мобильного телефона).
- Цифровизация ИИ-ассистентов первичных контактов с клиентами (персонализированные холодные email и холодные звонки).
- Как повысить конверсию с помощью речевой аналитики: контроль переписки, звонков, онлайн-встреч для выявление критических ошибок в работе с b2b-клиентами.
- Как грамотно использовать мультиканальность в коммуникациях с b2b-клиентами.

Практикум: поиск ФИО нужных сотрудников и их контактные данные.

Как сократить затраты времени на обслуживание и продавать больше существующим b2b-клиентам.

- Современные цифровые инструменты обслуживания b2b-клиентов.
- Как сократить сбои в процессе обслуживания.
- Как настроить ИИ-ассистента для ответа на вопросы клиентов на сайте и мессенджерах.
- Как обогащать данные по существующим b2b-клиентам и выявлять потенциал для развития продаж.
- Как персонализировать коммуникацию и предложения существующим клиентам через различные каналы.

Практикум: анализ вариантов оптимизации обслуживания клиентов.

День-2.

Как с помощью генеративных нейросетей (ChatGPT и другие) повысить эффективность отдела продаж.

- Как при помощи GenAI проанализировать рынок и сгенерировать идеи для роста продаж.
- Создание «продающих текстов»: тексты email-писем, структура презентаций и коммерческих предложений и др.
- Поиск инсайтов для «заходов» к клиентам.

Практикум: использование ChatGPT для написания email-писем.

Найти менеджеров по продажам с помощью цифровых инструментов.

- Как преодолеть сложности найма менеджеров по продажам.
- Воронка найма в отдел продаж: как повысить результативность.
- Как при помощи GenAI сделать «продающие» вакансии в отдел продаж.
- Как использовать активный рекрутинг при работе с HH.ru.
- Цифровые инструменты для оценки кандидатов и их навыков.

Практикум: использование ChatGPT для подготовки «продающей» вакансии в отдел продаж.

Адаптация и обучение менеджеров по продажам с помощью цифровых инструментов.

- Как сформировать базу знаний для адаптации новых менеджеров.
- Цифровые сервисы для создания обучающих курсов.
- Как быстро создать обучающие материалы для адаптации.
- Как обучать опытных менеджеров новым цифровым инструментам.

Практикум: использование цифровых сервисов для подготовки курса для обучения новичков.

Мотивация в отделе продаж.

- Расчет системы оплаты труда в отделе продаж с учетом ситуации на рынке труда.
- Как при помощи GenAI генерировать идеи нематериальной мотивации в отделе продаж.
- Как использовать цифровые инструменты, как инструменты мотивации.

Практикум: использование ChatGPT для генерации идеи нематериальной мотивации в отделе продаж

Преподаватели

ГОРБАЧЕВ Максим Николаевич

Эксперт по b2b-продажам. Совладелец ИТ-сервиса для автоматизации продаж. Входит в десятку лучших тренеров сферы продаж по рейтингам журнала «SALES BUSINESS/Продажи» и ТОП-20 тренеров по продажам интернет-портала SalesPortal.ru/ журнала «Treningo». 23 года в продажах и маркетинге. Реализовал сотни проектов по развитию продаж и корпоративному обучению на предприятиях, работающих на корпоративных и промышленных рынках.

Сфера профессиональных интересов:

- Управление продажами.
- Настройка и оптимизация бизнес-процессов.
- Внедрение CRM систем.
- Организация отдела продаж с нуля, а также организация удаленного отдела продаж.

Публикации:

Соавтор бестселлеров «О.Т.К.АТ. – Особая Техника Клиентской АТтракции», «Переговоры об откате» и книг «Разведтехнологии в продажах», «Эксплуатация торгового персонала», «Как провести тренинг продаж». А также автор многочисленных публикаций в профессиональных изданиях «Sales Business/Продажи», «Коммерсантъ-Деньги», «Маркетинг менеджмент», «Управление продажами», «Управление сбытом», «Бизнес-журнал», «Деловой квартал» и т.д.

Корпоративные клиенты:

Среди корпоративных клиентов (число компаний-клиентов превысило 200): Компания «Siemens», Компания «SONY», Компания «Grunfos», Компания «Камаз», компания «Мегафон», компания «Ростелеком», компания «Caparol», «Верофарм», Компания Пивоваренная компания "Балтика", компания "RSI" (холдинг "R-Style"), ЗАО "Висма" (TM "Архыз"), компания "НОРБИТ" (Холдинг "ЛАНИТ"), компания "Русский Проект", компания «Торговый дизайн», НПП «Гарант», «МДМ-Лайт» (ГК «МДМ»), 1С-Форус, компания «Rotork», компания «Мосдизайнмаш», Комбановый завод «Ростсельмаш», «Донской табак», компания «Апполо», компания «АКЕ-РУС», компания «Бунгे», компания «Энфорта», компания «Бизон», «ЗапСибКомБанк».

Примеры выполненных проектов:

- Производитель вентиляционного оборудования. Сформирована политика регионального развития. Проведена оптимизация бизнес-процессов в отделе продаж. Автоматизирован документооборот внутри компании. Обучены менеджеры по продажам. В течении 1 года произошло увеличение продаж на 67%
- Розничная сеть продаж металлопластиковых окон на юге России. Стояла задача перехода от продукции в низкоценовой сегменте в среднекценовой сегмент. Внесены изменения в модель продаж. Проведено обучение руководителей, менеджеров по продажам, замерщиков. Создан учебный видеофильм для обучения новых сотрудников и система оценки знаний. Удалось добиться увеличения среднего чека на 34%
- Торговая компания (продажи канцтоваров), региональный лидер на своем рынке. Проведена стратегическая сессия. Выполнена оптимизация бизнес-процессов продаж. Автоматизированы ряд функций. Определены KPI. Подобраны руководители корпоративного отдела и торгового отдела. За год рост прибыли на стагнирующем рынке составил 32%
- Торговая компания (кабель, провод, электротехническая продукция). Проведена стратегическая сессия. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Внедрена CRM-система. Обучены менеджеры по продажам. Рост бизнеса в 2 раза за полгода
- Дистрибутор строительных и отделочных материалов. Внесены изменения в модель продаж. Оптимизированы бизнес-процессы в отделе продаж. Обучены менеджеры по продажам. Увеличение продаж на 48% за год
- Производитель банковской техники. Стояла задача увеличения продаж определенного оборудования. Разработаны стандарты презентации сложной техники. Подготовлены презентационные материалы для работы с клиентами. Проведено «смешанное» обучение, сочетающее дистанционные и аудиторные форматы, оценка знаний и посттренинговое сопровождение. Результат: увеличение продаж оборудования на 19%