

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Экспертные продажи: как продавать профессиональные услуги»

Учебная программа курса

Цель	Совершенствование профессиональных компетенций слушателей в области экспертных продаж
Задачи	1. Описать основные инструменты и способы по увеличению количества продаж. 2. Сформировать подходы по преодолению различных преград на пути к заключению сделок. 3. Проиллюстрировать современные подходы к продажам.
Категории обучающихся	Предприниматели, бизнес-консультанты, маркетологи, фрилансеры, тренеры и другие специалисты, работающие в сфере услуг, а также аудитория, которая интересуется развитием навыков продаж и специализируется на предоставлении профессиональных услуг
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов; итоговое тестирование
Форма обучения	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится.
Прогнозируемые результаты	В результате обучения на курсе обучающиеся приобретут: Знания: - принципы создания стратегии продаж; - разработка стратегии продаж; - как реализовать стратегию продаж; - понимать разницу между продуктовой линейкой и ценностным предложением; - этапы воронки продаж; - какие плюсы и минусы в продажах через агрегаторы; - на что сделать акцент в продажах через мессенджеры; - как закрывать сделки на личных встречах; - как готовить коммерческие предложения; - какие бывают возражения и как с ними работать; - как сформировать ценностное предложение. Умения: - разрабатывать стратегию продаж; - продавать через агрегаторы; - разработка продуктовой линейки; - формирование ценностного предложения; - написание коммерческих предложений; - проведение пробных продающих занятий и вебинаров.
Выдаваемый документ	По окончании курса слушатель получит печатное удостоверение о повышении квалификации установленного образца. Удостоверение высылается Почтой России (доставка бесплатна).