Moscow
Business School
Leadership Energy

Чемпионские продажи: секреты ведущих мастеров

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 29.09.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Что такое Чемпионская модель продаж?

- Классическая модель продаж: почему она становится неэффективна?
- Отличия Чемпионской модели. Практика применения

Топология по DISC в Чемпионской модели продаж

- Тест: определение персональной энергии цвета
- Как использовать энергию цвета в продажах по-чемпионски?

Практикум «Как правильно создавать конструктивное напряжение с учетом энергии цвета?»

Ассертивность в чемпионской модели продаж

- Определение ассертивности
- Использование в продажах

Практикумы:

- Кейс «Ролевые модели в развитии ассертивности»
- Видеокейс «Тренируем ассертивность»

Рефрейминг

- Понятие рефрейминга
- Почему рефрейминг — центральное звено в чемпионской модели продаж?

Практикум — деловая игра «Тренировка рефрейминга»

День 2

Коммерческая презентация с элементами обучения

- Модель коммерческой презентации с элементами обучения
- Что такое хореография в продажах?
- Роль эмоционального интеллекта, коучинга и НЛП в чемпионских продажах?

Практикумы:

- Кейс «Разбор успешных скриптов: примеры глобальных корпораций и среднего бизнеса»
- Кейс «Мозговой штурм: готовим скрипт»

Что такое обучение?

- Инсайт потребителя. Как работать на ценностном уровне с клиентом?
- Какие бывает 7 типов клиентов? Как с ними взаимодействовать?

Практикум «Вспомним сложного клиента»

- Как вовлекать клиентов посредством обучения?
- Подготовка обучающей коммерческой презентации.

Практикум-воркшоп «Подготовьте первую коммерческую презентацию с элементами обучения

Информация — потребность — инсайт

- Информация, потребность клиента, поиск инсайтов. В чём

разница?
- Прохождение этапов с точки зрения клиента и продавца
- Подготовка к большому практикуму

Практикумы:

- Большая игра «Подготовка и доклад скриптов по Чемпионской модели продаж» (100 минут)
- Упражнение «Река изменений»

Ответы на вопросы и подведение итогов