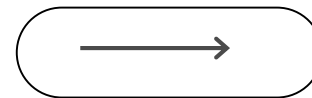




# УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКОЙ В СЛОЖНЫХ ПРОДАЖАХ B2B

открытый онлайн-тренинг по методологии продажи решения



PRAGMATIC SALES  
2024

ТАТЬЯНА КОРНИЛОВА  
эксперт по развитию продаж ИТ-решений

# КОНТЕНТ

01

## НАША ЭКСПЕРТИЗА

Как мы помогаем компаниям расти в сложных продажах b2b

02

## НАШИ КЛИЕНТЫ

Какие компании нам доверяют развитие своих сложных продаж

03

## МЕТОДОЛОГИЯ ПРОДАЖИ РЕШЕНИЯ

Какие инструменты работают в продажах ИТ-решений

04

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Какая логика и тематика программы обучения сложным продажам

05

## ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ

Как выстроена программа для получения максимального результата

06

## УЧАСТНИКИ ОБУЧЕНИЯ

Кому в компании полезно обучение методологии продажи решения

07

## ОТЗЫВЫ ПОСЛЕ ОБУЧЕНИЯ

Какие задачи и результаты сотрудников с прошлых потоков программы

08

## РЕЗЮМЕ ВЕДУЩЕГО

Каким опытом обладает эксперт, чтобы обеспечить участникам достижение подобных результатов

09

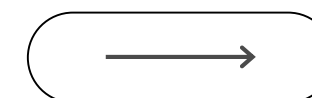
## СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

Какие скидки предусмотрены для отдельных участников и команд

10

## НАШИ КОНТАКТЫ

Как с нами оперативно связаться, чтобы успеть на ближайший поток



01

# НАША ЭКСПЕРТИЗА

ПОМОГАЕТ КОМПАНИЯМ РАСТИ В СЛОЖНЫХ ПРОДАЖАХ B2B

10 + лет на рынке обучения и развития сложных продаж

6 + направлений тренинговых и консалтинговых услуг по развитию сложных продаж

2000 участников тренингов и проектов по методологии продажи решения

89% клиентов из ИТ-отрасли: вендоры и системные интеграторы

## КЛЮЧЕВЫЕ ОТЛИЧИЯ СЛОЖНЫХ ПРОДАЖ B2B

- Многокомпонентный сложный продукт от АПК до PaaS
- Длинный цикл сделки от 3-х месяцев до года и выше
- Большое количество участников переговоров от клиента и продавца
- Высокая стоимость сделки в десятках и сотнях млн.руб.
- Количество клиентов ограничено средними и крупными компаниями

*Наши продажи, пожалуй, самые сложные - дорогие сделки в промышленности по 2 года. Экспертиза Pragmatic Sales помогла нам выйти на новый уровень.*



Илья Панов  
генеральный директор  
АО НПП "ЭНПРО"



02

# НАШИ КЛИЕНТЫ

Международные  
вендоры



Системные  
интеграторы



Отечественные  
«генетические»  
вендоры



«Новые»  
вендоры

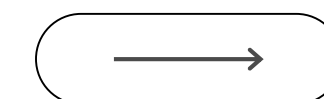


Объединения и  
учебные центры



[ПОДРОБНЫЕ КЕЙСЫ](#)

Другие компании



03

# МЕТОДОЛОГИЯ

## ПРОДАЖИ РЕШЕНИЯ (SOLUTION SELLING)

*Самым ценным в проекте по развитию продаж оказались методология и ситуационный анализ.*



Сергей Трухин  
руководитель отдела продаж  
FIS

- **Система взаимодействия** команды продаж со стейкхолдерами (ЛПР-ми) заказчика для создания **ценностного предложения**.
- **Слагаемые успеха** New Solution Selling: проблематика (pain), власть в принятии решений (power), видение ожидаемых результатов заказчиком (vision), ценностное предложение (value), управление сделкой продавцом (control).
- Нужен **объективный результат на каждом этапе сделки** с акцентом на первые 5 этапов, критически важных для продавцов.
- Объективный результат на каждом этапе достигается **набором конкретных инструментов**: кейсов, офферов, меню вопросов для квалификации, брифов, коммерческих предложений и др.
- Инструментарий методологии позволяет анализировать и **расширять узкие места в пайплайне**, увеличивая конверсию как общую по воронке продаж, так и по отдельным этапам.





04

# ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

**1 МОДУЛЬ.** База методологии и старт сделки

**2 МОДУЛЬ.** Квалификация и развитие сделки

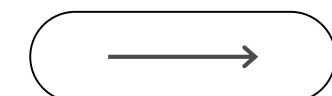
**3 МОДУЛЬ.** Формирование и защита коммерческих предложений

**4 МОДУЛЬ.** Обзор следующих этапов и упаковка кейса

*Подчеркну, что ключевой момент обучения - грамотно выстроенная работа с клиентом.*



Артем Бельчев  
руководитель по развитию бизнеса  
CASE STUDIO



# ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА

## 1 МОДУЛЬ

### Методология продажи решений и логика пайплайна.

- Модель Solution Selling: воронка продаж, этапы сделки, команда продаж, ценностное предложение.
- Система инструментария: pain, power, vision, value, control, и его распределение по этапам сделки.
- Специфика современной ситуации у корпоративных заказчиков, изменение их реакций на инновации в условиях кризиса.

### Активная генерация

- Этап Prospect: результаты этапа, специфика этапа.
- Причины ошибок, способы исправления.
- Подходы к активной генерации спроса и результативность каждого подхода в показателях конверсии.
- Специфика рисерча клиентов в кризис и условия перехода рисерча в оффер.
- Формула и алгоритм успешного оффера в первых контактах.
- Специфика трансляции экспертизы в первых контактах.
- Условия квалификации лида.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапе.

### Консультация по выполнению д/з

## 2 МОДУЛЬ

### Квалификация сделки

- Этап Qualify: результаты этапа, специфика этапа.
- Причины ошибок, способы исправления.
- Быстрые и отдаленные негативные последствия пропуска этапа для пайплайна.
- Меню вопросов, логика и последовательность первичной и полной квалификации сделок.
- Определение и уточнение потенциала сделок.
- Использование перекалфикации сделок как стимула их форсирования.
- Способы быстрого выхода на нужные департаменты и уровни стейкхолдеров закупки у заказчика.
- Структура и применение резюмирующего письма.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапе.

### Развитие сделки

- Этап Develop: результаты этапа, специфика этапа.
- Причины ошибок, способы их исправления.
- Меню важных для ИТ и бизнеса результатов, их изменение в текущей ситуации.
- Меню вопросов ЛПР-ам для сбора информации о ценностном предложении.
- Уровни состояния технических и бизнес-требований к решению и способы их уточнения или корректировки.
- Варианты запуска пилотов на этапе развития сделки.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапе.

### Консультация по выполнению д/з

## 3 МОДУЛЬ

### Формирование ценностного предложения

- Этап Solution: результаты этапа, специфика этапа.
- Причины провисания сделок, способы исправления.
- Упаковка ценности в КП, структура ценностного предложения.
- Принципиальные отличия полноценного КП от стартового варианта.
- Ошибки упаковки КП для клиента и их последствия.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапе.

### Согласование условий

- Этап Proof: результаты этапа, специфика этапа.
- Причины провисания сделок, способы исправления.
- Схема оценки рисков при защите КП.
- Инструментарий и сценарии согласования условий.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапе.

### Консультация по выполнению д/з

## 4 МОДУЛЬ

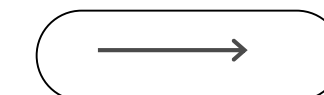
### Обзор рабочего инструментария на следующих этапах Close, Deploy, Support.

- Результаты этапов, специфика каждого этапа.
- Причины провисания сделок, способы исправления на этапах.
- Показатели и профили конверсии в пайплайне на этапах.
- Развитие кросс-продаж на этапе поддержки внедрения.
- Планирование внедрения инструментария в работу участников.

### Упаковка сделки в продающий клиентский кейс

- Задачи упаковки клиентских кейсов.
- Принципиальные отличия сейлзового клиентского кейса от маркетингового.
- Особенности структуры продающих кейсов для сейлзов.
- Алгоритм сбора информации сейлзами информации для кейса.
- Распространенные ошибки при упаковке клиентских кейсов.
- Условия и правила трансляции клиентам информации из кейса.

### Консультация по выполнению д/з



# 05 ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ

## СРОК ОБУЧЕНИЯ

Тренинг разделен на 4 модуля, которые проводятся по пятницам 1 раз в неделю

## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Каждую неделю участники выполняют по 1 домашнему заданию на своих сделках

## ДЛИТЕЛЬНОСТЬ МОДУЛЯ

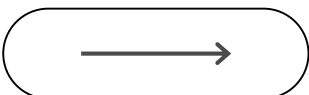
Каждый модуль длится 4 часа с 10.00 до 14.00 (МСК)

## ПОДДЕРЖКА

Доступ к комплекту всех видео, аудио и текстовых материалов в течение всего срока обучения в режиме 24/7

*Самая интересная, продуктивная, но и самая сложная работа началась после первой недели, когда теорию надо было перекладывать на реальные рабочие задачи.*

Игорь Базелюк  
операционный директор  
ВЭБ КОНТРОЛ ДК





# УЧАСТНИКИ ОБУЧЕНИЯ

- Маркетологи
- Сейлзы
- Аккаунты
- BDMы
- РОПы
- Комм.директора
- Директора
- Пресейлы

*Один из больших плюсов, что мы пришли на обучение командой: сейлз, пресейл и руководитель проектов.*



Динара Самигуллина  
начальник отдела партнерских продаж  
РОСБАНК

## КОГО ИЗ КОМПАНИИ ОТПРАВИТЬ УЧИТЬСЯ?

- высокую результативность по итогам проектов продемонстрировали самые мотивированные, пусть и не очень опытные продавцы, от которых напрямую зависят промежуточные и итоговые результаты продаж.
- значительно усилило эффект внедрения инструментов их понимание непосредственными руководителями продавцов, которые контролируют процесс работы и могут повлиять на изменение текущей ситуации с продажами в компании.
- полезным оказалось участие внутренних экспертов компании по продукту и/или клиентам (они могут называться по-разному), которым нужно быстро заложить продавцам в голову необходимую базу знаний.
- участие маркетологов или пресейлов полезно, если они активно общаются с клиентами в сделках.



07

# ОТЗЫВЫ

*Нам нужна была интеллектуальная система проведения сделки до подписания договора. Мы получили значительно больше на 150%.*



Динара Самигуллина  
начальник отдела партнерских продаж  
РОСБАНК

*Я пришел на тренинг Pragmatic Sales, чтобы ... разобраться в конверсии воронки и зависимостях при переходе со стадии на стадию.*



Сергей Бобив,  
руководитель отдела продаж  
Orange Process

*Я пришел на открытый тренинг, чтобы догнать коллег из отдела продаж, которые уже проходили обучение по Solution Selling в корпоративном формате.*



Ярослав Романюк,  
менеджер по работе с ключевыми клиентами  
FIS

*Самым ценным в обучении для меня стали сжатость знаний и работающие реально инструменты, экспертная оценка и ответы на вопросы в моменте. Это круто.*



Руководитель службы продаж  
стартапа крупного металлургического холдинга

*Мне казалось как представителю ИТ, что программа не сильно подойдет. Ожидания и результаты колоссально не совпали. Программа триггернула и наши боли.*



Татьяна Журавлева  
руководитель проектов  
РОСБАНК

*Формат и контингент участников для меня был непривычный и необычный. Идеально, если бы был набор книг в дополнение к методическим материалам.*



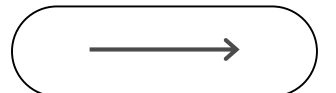
Павел Захаров,  
маркетолог-аналитик  
RTREND

*Руководство предложило пройти вашу открытую программу, чтобы протестировать ее, так как для нас это уже не первый опыт обучения продажам крупным клиентам.*



Марина Кива,  
менеджер по продажам  
Plusmicro, KZ

*Познакомьтесь с подробными отзывами этих и других участников обучения методологии продажи решений.*



08

## РЕЗЮМЕ ВЕДУЩЕГО

*Появилось стойкое понимание, что надо возвращать открытые тренинги по продажам ИТ-решений в свою практику.*



Татьяна Корнилова  
ведущий эксперт программы  
Pragmatic Sales

- Обучение методологии Solution Selling и инструментам роста сложных продаж b2b с 2013 года
- Консалтинг системы сложных продаж с достижением кратного роста в отечественных вендорах
- Опыт работы директором по продажам в системном интеграторе IBS
- Развитие продаж Low-code, IIoT, ИБ, IaaS, SaaS, ЦОД и др. для вендоров, системных интеграторов, телекомов
- Среди клиентов IBM, Cisco, МТС, А1, 1С, SEARCHINFORM, SELDON, FIS, LWCOM, XCom, Case Studio и др.
- Спикер Tech Week и РБК Pro
- Автор статей по развитию сложных продаж b2b на TADVISER, IT-WEEKLY, РБК Pro



09

# СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

## ОТ 85 ТЫС. РУБ.

Стоимость зависит от сроков оплаты. Чем раньше, тем дешевле.

## СКИДКИ

- 2 участника - 5%
- 3 участника - 10%

## ДЛЯ КОМАНД

Стоимость групп от 5 участников рассчитывается индивидуально.

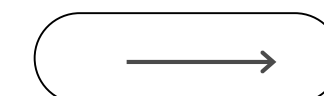
## ПРОМОКОД

Ваш промокод на скидку в 10 тыс. руб. на летний поток **PRSOT524**.

*В обучении при выполнении задания на своих сделках стоимость одного из проектов увеличилась на 150%.*



Дмитрий Самойлов  
руководитель группы продаж  
XCom



# 10 Наши контакты

[Летний поток открытого онлайн-тренинга стартует 24 мая!](#)

## САЙТ:

[pragmaticsales.ru](http://pragmaticsales.ru)

## МЫ В СОЦСЕТЯХ:



[Telegram](#)



[VKontakte](#)

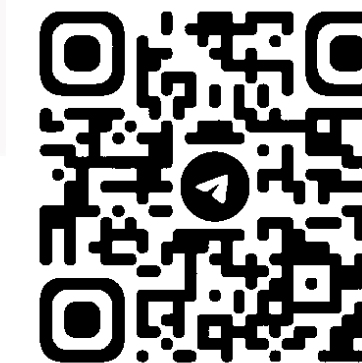


[LinkedIn](#)



[YouTube](#)

## ОПЕРАТИВНАЯ СВЯЗЬ:



[Telegram](#)



[info@pragmaticsales.ru](mailto:info@pragmaticsales.ru)



Whatsapp  
[+7 995 035 32 04](tel:+79950353204)