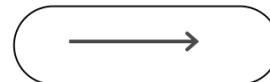




УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКОЙ В СЛОЖНЫХ ПРОДАЖАХ B2B

открытый онлайн-тренинг по методологии продажи решения



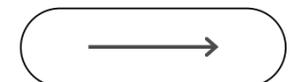
PRAGMATIC SALES
2024

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

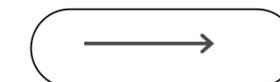
Обзор рабочего инструментария на следующих этапах Close, Deploy, Support.

- 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



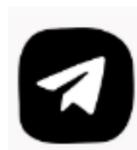
10 Наши контакты

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

САЙТ:

pragmaticsales.ru

МЫ В СОЦСЕТЯХ:



[Telegram](#)



[VKontakte](#)

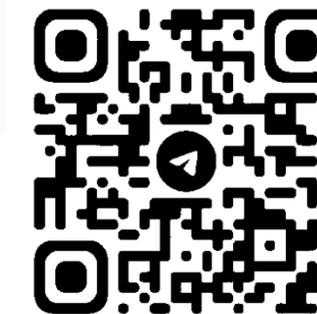


[LinkedIn](#)



[YouTube](#)

ОПЕРАТИВНАЯ СВЯЗЬ:



[Telegram](#)



info@pragmaticsales.ru



Whatsapp

+7 995 035 32 04