

**Тариф 3 (с дипломом) Цена - 70.000р.**

Тема	Краткий план	Онлайн лекция (кол-во часов)	Практическое занятие (кол-во часов)
Продажи	Теория продаж; Каналы поиска клиентов; Этапы продаж.	2	3
Подготовка к продаже	Способы получения информации о клиенте; Психологические типы клиентов; Этапы подготовки к продажам	2	3
Установление контакта	Правила успешного установления контакта; Каналы воздействия на клиента; Варианты скриптов.	2	3
Выявление потребностей	Типология вопросов; Способы выявления потребностей; Варианты скриптов.	2	3
Формирование потребностей	Типология потребностей; Способы формирования потребностей; Варианты скриптов.	2	3
Презентация	Техники презентации; Правила успешной презентации; Варианты скриптов.	2	3
Работа с возражениями	Причины возникновения возражений и их типология; Алгоритм отработки возражений; Варианты скриптов.	2	3
Завершение сделки	Техники завершения сделки; Правила работы с коммерческим предложением.	2	3
Кросс продажи	Способы перехода к кросс продажам; Техники продаж дополнительных товаров и услуг; Варианты скриптов.	2	3
Холодные звонки	Каналы поиска клиентов; Правила проведения звонков; Техники по повышению конверсии.	2	3
Публичная презентация	Правила проведения презентации; Техники по удержанию внимания; Способы воздействия на аудиторию; Техники по повышению конверсии.	4	6
Переговоры	Подготовка к переговорам; Способы воздействия на оппонента; Психология поведения на переговорах; Техники успешных переговоров.	4	6
Воронка продаж	Построение и анализ; Способы её увеличения.	2	3
Планирование продаж	Анализ показателей; Планирование шагов и действий; Работа с переменными.	2	3
Работа с персоналом	Поиск персонала; Обучение и развитие персонала;	4	6

Эмоциональное выгорание	Профилактика ЭВ; Факторы возникновения; Способы его урегулирования; Работа с ЭВ другого человека.	4	6
Самоменеджмент	Приоритезация; Тайм-менеджмент.	2	3
Психология продаж	Психологические инструменты; Правила поведения.	4	6
Решение конфликтных ситуаций	Зарождение конфликта; Способы его урегулирования; Психология конфликта.	4	6
Практические занятия по отработке	Отработка навыков продаж	10	30
Отработка звонков через Битрикс 24	Контроль со стороны кураторов курса, предоставление обратной связи		40
Написание ВКР			40
Итоговая аттестация		3	10

Итого: 46 часов лекций и 69 практики (отработки и домашних заданий), практикоориентированное занятия 5 встреч, выполнение ВКР 40 часов и практика под руководством куратора 40 часов.