**ОНЛАЙН-КУРС «ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ИНСТРУМЕНТЫ. Работа с клиентами»**

В рамках реализации комплексной услуги «Интернет-продвижение» Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства приглашает Вас принять участие в **бесплатном** онлайн-курсе «Интернет-маркетинг: инструменты. Работа с клиентами».

**О МЕРОПРИЯТИИ:**

На курсе вы освоите ключевые навыки для эффективных продаж в сети. Научитесь учитывать интересы сторон и вести структурированную коммуникацию для достижений взаимовыгодных целей. Изучите лайфхаки и приёмы, которые помогут вести переговоры онлайн. Отработаете навыки на практике и сможете эффективно общаться удаленно.

Данный курс поможет вам повысить процент продаж с сайта благодаря результативными переговорами с клиентами.

При обучении вы получаете уникальную возможность бесплатно проконсультироваться со специалистом и решить свою задачу с наставником.

**ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ:** 5 октября – 22 октября 2021 года с 20.00-21.30

**ДЛЯ КОГО:**

Для субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области и их представителей.

**ОРГАНИЗАТОР:** Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства

**ПРОГРАММА:**

1. **Продажи - начало**

* С чего начинаются продажи в сети
* Целевая аудитория - как определить и работать с ней?
* Какие платформы задействовать, (типы каналов продаж)
* Как оформить социальные сети + биржи/сайты
* Особенности работы с каналами продаж (как запустить сарафанное радио)

1. **Контент - работа с конверсией**

* Что такое контент и как с ним работать (типы контента)
* Как работать в коллаборациях (на пользу) бесплатные способы
* Сарафанное радио и отзывы как вшить в контент
* Эффективные Отзывы (алгоритм отзывов)

1. **Работа клиентами онлайн**

* 5 касаний с клиентами
* Типология клиентов (как отличить и что делать с теми, кто не готов покупать)
* Матрица продаж - какие продукты предлагать клиенту в сети
* Ошибки в переписках

1. **Открытая коммуникация**

* Как мотивировать клиента на встречу
* Алгоритм подготовки к встрече (основные этапы подготовки)
* Работа на встречи (как регламентировать результат и удержать внимание клиента)
* Работа с потребностью клиентов

1. **Работа с потребностью клиентов**

* Как сформировать и выявить потребность клиентов?
* Типы потребностей клиентов
* Инструменты для выявления потребности
* Ошибки в выявлении потребности
* Презентация - выгод, алгоритм работы с презентацией

1. **Работа с возражениями и закрытием сделки**

* Как работать с возражениями
* Как закреплять договорённости с клиентами
* Кросс-продажи, как работать после завершения работы?
* Типы мотивации на повторную работу с клиентами

1. **Практика**

**ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:**

**Кудинова Олеся -** Сертифицированный тренер по продажам и коуч. Более 5 лет опыта в активных продажах. Сотрудничала с международным банком в качестве тренера по продажам и методолога, Хоум Кредит Банк. Полевой тренер и методолог компании «Этажи» Екатеринбург. Разработала авторскую методику продаж и обучила по ней более 2500 сетевых партнеров компании «Гринвей». Более 20 клиентов персонального Коучинга увеличили конверсию продаж.