



**B2B Sales** <https://btbsales.ru>

УСЛУГИ И РЕШЕНИЯ

# Проблемное поле В2В продаж

- Потеря потенциальных и текущих клиентов
- Высокая текучесть менеджеров по продажам и КАМ
- Непрозрачность и слабый контроль процесса продаж
- Непредсказуемость результата продаж
- Сложность адаптации новых менеджеров
- Стагнация и отсутствие развития

# Услуги для бизнеса



# Курс «Корпоративные продажи»

- Тренинг Продажи B2B №1. От холодного звонка до сделки.
- Тренинг Продажи b2b №2. Построение отношений с клиентом.
- Тренинг Продажи b2b №3. Сложные техники продаж.
- Тренинг Продажи b2b №4. Стратегия работы с клиентом.
- Sales Skills Training

# Курс «В2В с нуля»

- Тренинг Личная эффективность менеджера по продажам
- Тренинг Формирование базы клиентов
- Тренинг Выявление потребностей
- Тренинг Продажа выгоды для клиента
- Тренинг Телефонные переговоры: техника и психология
- Тренинг Телефонные переговоры с клиентом. Продажа встречи
- Тренинг Первая встреча с клиентом, презентация себя и компании
- Тренинг Первая встреча с клиентом
- Тренинг Сбор информации о клиенте.
- Тренинг Анализ информации о клиенте. Техники влияния
- Тренинг Методы аргументации
- Тренинг Презентация коммерческого предложения.
- Тренинг Обработка возражений
- Тренинг Дожим клиента
- Тренинг Работа с претензиями клиента
- Тренинг Переговоры о цене
- Тренинг Повторные продажи
- Тренинг Продажи по рекомендации

<https://btbsales.ru/trainings/kurs-prodazhi-b2b-s-nulya/>

# Курс «КАМ (Key account management)»

- Тренинг КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ
- Тренинг: Управление ключевыми клиентами
- Тренинг: Продажи ключевым клиентам
- Тренинг Управление клиентским сервисом

<https://btbsales.ru/trainings/kam/>

# Курс Управление отделом продаж

- Тренинг Управление продажами
- Тренинг Создание отдела продаж
- Тренинг Мотивация отдела продаж
- Тренинг Развитие отдела продаж. Техники наставничества
- Тренинг Построение системы продаж
- Тренинг Жесткие переговоры с крупными клиентами
- Тренинг Управление изменениями в отделе продаж
- Тренинг Навыки управления отделом продаж

<https://btbsales.ru/trainings/kurs-master-upravleniya/>

# Курс Развитие навыков продаж

- Тренинг Искусство аргументации в продажах
- Тренинг Жесткие переговоры
- Тренинг Презентация в продажах
- Тренинг Типы личности в продажах
- Тренинг Построение отношений с клиентами
- Тренинг Развитие каналов продаж
- Тренинг Переговоры с торговыми сетями
- Тренинг Переговоры с сетями и дистрибьюторами
- Тренинг Международные переговоры

<https://btbsales.ru/trainings/razvitie-navykov-prodazh/>



# Курс тренингов для фармкомпаний

- Тренинг Переговоры с аптечными сетями
- Тренинг Презентация препаратов в аптеке
- Тренинг Визит в аптеку
- Тренинг Переговоры с заведующей аптекой
- Тренинг Презентация в аптеке
- Тренинг Продажи в аптеке
- Тренинг Школа регионального менеджера
- Тренинг Управление продажами в аптеку
- Тренинг Ситуационное руководство
- Тренинг Эмоциональное лидерство
- Тренинг Управление изменениями

# Сессии бизнес-моделирования

- Анатомия ключевого клиента
- Конкурентный анализ
- Композиция отдела продаж
- Стратегия развития продаж
- Программы лояльности

<https://btbsales.ru/sessii/>

# Результат для бизнеса

- Выше конверсия продаж
- Довольные клиенты надолго с вами
- Сокращается цикл сделки от лида до оплаты
- Уменьшаются транзакционные потери
- Растет управляемость и предсказуемость
- Идет развитие компании (новые продукты, новые рынки, новые клиенты)

**Уверенное движение в будущее!!**

<https://btbsales.ru/otzyvy/>