

[Введите цитату]



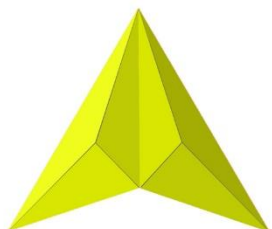
saleSolution/ Школа IT-продаж

+375 29 706 35 79 +7 977 257 69 57 salesolution.by

Курс
«saleSolution»

Даты проведения:
09.09 - 16.10.2019

Время:
18:00 - 21:00



saleSolution
#itsaleschool



Сергей Байков



Юрий Сорокин



Тамара Кулинкович



Максим Голиков



Сергей Сметух



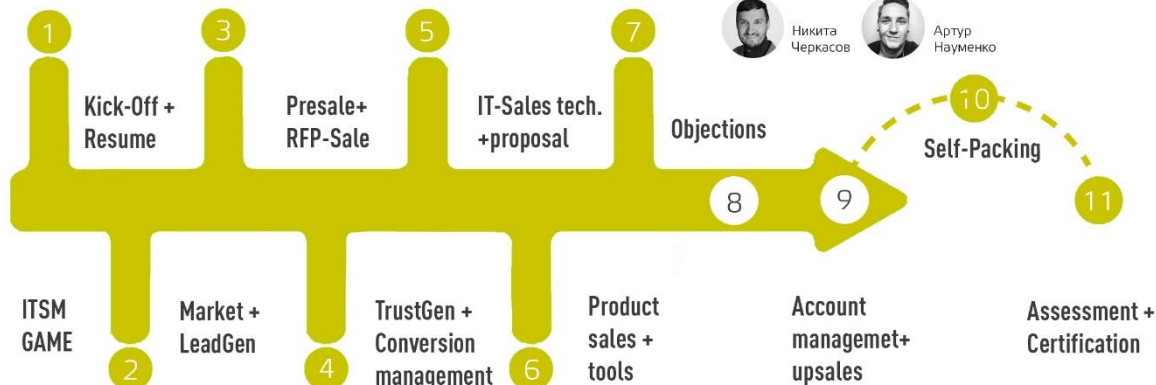
Юрий Макаров



Никита Черкасов



Артур Науменко



ПОНЕДЕЛЬНИК
09.09 / 18:00

18:00/21:10

ITSM-GAME

Игра-симуляция "Market dev vs Product dev" последовательно воспроизводит разработку стратегии развития бизнеса для продуктовых и сервисных компаний. Во время игры участники последовательно проходят шаги анализа возможностей компании, исследования рынка, поиска ниши, изучения пользователей, выработки уникального ценностного предложения, подбора каналов продвижения, выбора модели монетизации и получения первых метрик эффективности.

Игроки познакомятся с системой последовательного применения методов стратегического маркетинга и исследований рынка.

Дополнительно сценарий игры включает ознакомление с самыми востребованными методами оценки рынка и коммерческих перспектив сервисов и продуктов:

1. Матрица Ансоффа.
2. SWOT-анализ.
3. Матрица рынков Водтке.
4. ADL-матрица.
5. Анализ ёмкости рынка.
6. Кривые жизненного цикла товара.
7. Кривая принятия инноваций.
8. Преодоление пропасти.
9. Алгоритм создания голубого океана.
10. Диаграмма USP.
11. Интервью Customer development.
12. Канва личностных потребностей пользователей.
13. Persona Canvas.
14. Value Proposition Canvas.
15. JTBD.
16. Анализ эластичности цены.
17. Business Model Canvas.
18. Lean Canvas.

<p>СРЕДА 12.09 / 18:00</p> <p>ONLINE Мастер-классы в закрытой FB- группе</p>	18:00/19:30	<p>IT-Sales Entrance P.1</p> <p>Отличие обычных продаж от IT-продаж. Какие процессы отличаются? Продуктовые компании, сервисные компании, solution провайдеры, чистые аутсорсеры – кто они и чем отличаются их продажи? RFX-команда. В IT продавец – не одиночка, он работает с коллективом разработчиков. Особенности статуса продавцов в IT-компаниях. Роли продавца, бизнес-аналитика и RFX-команды Рунглиш. Симбиоз английского и русского, без которых речь IT-продажника непонятна: lead, opportunity, power sponsor, c-queue и nurturing. Доменные зоны. Кому продают свои услуги IT-компаниях: Healthcare, finance, e-commerce, security и др. / Сергей Байков</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Процесс it-продаж 2. Сравнение компаний по типам продаж, 3. Роли и функции персонажей, с которыми взаимодействует продавец (бизнес-аналитики и RFX-команда), 4. Правила взаимодействия с техническим департаментом, 5. Словарь рунглиша для продавца.
	19:30/21:15	<p>IT-Sales Entrance P.2</p> <p>Сколько получают продавцы в IT. Как устроиться на работу продавцом в IT-компанию, какие навыки и опыт для этого требуются. Через кого лучше заходить в IT-компанию: через HR, коллег-продавцов или через C-level менеджеров. Как составить резюме, чтобы на него обратили внимание. Кастомизация своих УТП: что учесть на собеседовании. Какие вопросы задают и как проходить компетентностное интервью. Какие подводные камни у этой профессии. Как развивать карьеру в IT продажах и куда она обычно приводит. / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Алгоритм входа продавца в айти компанию, 2. Чек-лист для тюнинга резюме, 3. Срезы доходов сейлов, 4. Срезы по образованию и прошлым местам работы IT продавцов, 5. Советы по прохождению сложного компетентностного интервью.
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 16.09 / 18:00</p>	18:00/18:35	<p>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.1</p> <p>Определение своего SVP для потенциальных клиентов. Правила и ограничения при создании персон: правила выбора компаний-клиентов и создания SVP под каждого из них. Тактика работы с Upwork, Remote, LinkedIn, Clutch, E-Mail, Yellow pages / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SVP чек-лист
	18:35/19:15	<p>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.2</p> <p>Преквалификация лидов при передаче их в sales. Методики AWAFF & BANT / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. AWAFF чек-лист 2. BANT чек-лист

	19:15/21:15	<p>Pre-Qualification / Leadgen в IT. P.3 Работа службы маркетинг и пресейл. Генерация лидов. Подготовка маркетинговых short & longlists. Источники формирования маркетинговых списков. Работа с базами фрилансеров Upwork / Kaggle, e-mail рассылки, business dating, word of mouth, базы ЛПР, системы рефералов, покупная реклама, outsourcing to 3 party, собственный сайт и философия нетворкинга Правила успешной работы в профессиональных соцсетях (Xing / LinkedIn / LinkedIn Sales Navigator). «Ковровая» email-бомбардировка и кастомизированный подход к mail-marketing. Boolean search: работа с поисковыми запросами. X-Ray поиск – работа с «шифрующимися клиентами». Работа с открытыми и закрытыми клиентскими базами. Поиск и выход на стейкхолдеров в Lin. Правила kick-off letter. Сценарии и скрипты холодных звонков в зависимости от персоны клиента. Правила и стратегии пингования клиента. / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно: 1. Алгоритмы булева поиска 2. Алгоритмы X-Ray запросов 3. Алгоритм поиска по LIN</p>
ВТОРНИК 17.09 / 18:00 ONLINE Сдача домашних заданий	18:00/21:15	<p>Подготовка резюме. Подготовка своего резюме и сопроводительного письма на должность IT-Sales / Команда saleSolution</p> <p>LIN Profile Правильная упаковка своего профиля в LinkedIn / Команда saleSolution</p> <p>Kick Off Индивидуальное составление kick-off letter / Команда saleSolution</p>
СРЕДА 18.09 / 18:00	18:00/19:35	<p>Pre-Sales в IT. P.1 Первый e-mail контакт с клиентом. Kick off mails. Скрипты хороших и плохих писем. Правила деловой переписки. Разбор kick-off letters, составленных группой / Никита Черкасов</p> <p>Дополнительно: 1. Матрица ЛПР 2. Скрипт подготовки к звонку 3. Скрипты хороших и плохих писем, 4. Чек-лист по написанию письма.</p>
	19:40/21:15	<p>Pre-Sales в IT. P.2 Presales процесс идет сразу после leadgen-процесса. Это пересечения процессов продажи и производства. Обобщенно в этом процессе наравне с sales действуют и технические специалисты, т.н. команда RFX. Типы запросов от клиентов: RFI, RFQ, RFP, RFB. Правила и регламенты взаимодействия продавцов и технарей во время подготовки коммерческого предложения. Участники процесса presales и их разная мотивация: development office, PM office, sales office. Основные проблемы, подводные камни и искусство правильно работать с тех. департаментом. / Максим Голиков</p> <p>Дополнительно: 1. RFX Бизнес-процесс</p>
ПОНЕДЕЛЬНИК 23.09 / 18:00	18:00/19:30	Увеличение конверсии. P.1

		<p>Первый online meeting с клиентом. Правила оценки клиента и проблемы. Первое знакомство, прояснение потребностей. Определение реального статуса клиента на этапе телефонного звонка.</p> <p>Медицина vs коммуникативная компетентность.</p> <p>Юмор versus native speaking. Искусство уклончивой, но конкретной речи.</p> <p>Crab methods. Кросс-культурные stop-words в переговорах.</p> <p>Основные возражения клиентов и техники работы с возражениями.</p> <p>/ Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stop-words чек-лист 2. Чек-лист алгоритм по уходу от нежелательных вопросов
	19:30/21:15	<p>Увеличение конверсии. Р.2</p> <p>Продажа технического интервью, как рост доверия. Pre-meeting, как залог продаж. Технический meeting, как генератор доверия. Видео-meeting – правила фасилитации клиента. RFP-meeting. Алгоритмы дирижирования при переговорах.</p> <p>Роль продавца, как медиатора между клиентом и production.</p> <p>Этап технической оценки проблемы. Продающие экспертные вопросы. В чем суть?</p> <p>Завершение звонка. Техники closeUPS. Продажа оффера JIT + C-Vox. Увеличение точек контакта с клиентом</p> <p>/ Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lead-Квалификационный чеклист 2. Алгоритм увеличения точек контакта с клиентом 3. Чек-лист по оцениванию компетенций командной работы на техническом звонке.
<p>ВТОРНИК 24.09 / 18:00</p> <p>ONLINE сдача групповых работ</p>	18:00/21:15	<p>Sales Letter</p> <p>Групповое домашнее задание. Составление первого sales-letter</p> <p>/ Команда saleSolution</p>
<p>СРЕДА 25.09 / 18:00</p>	18:00/21:15	<p>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.1</p> <p>Подготовка коммерческого предложения. При продажах дорогих айти решений логика составления коммерческого предложения в корне отличается от логики продавца-«бодишопа».</p> <p>Применимость классических техник продаж на разных этапах продажи FAB, AIDA, DIPADA, SPIN / Тамара Кулинкович</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чек-лист по составлению продающей презентации, 2. Скрипт переговоров SPIN при продаже ИТ-продуктов, 3. Примеры формулировок FAB для продаж ИТ продуктов и решений.
<p>ЧЕТВЕРГ 26.09 / 18:00</p> <p>ONLINE сдача групповых работ</p>	18:00/21:15	<p>SalesPoints (Групповая работа).</p> <p>Моделирование максимального количества правильных точек контакта с клиентом. Составление контент-графика пингования клиентов. Правильная продажа tech-meeting / Команда saleSolution</p>
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 30.09 / 18:00</p>	18:00/19:35	<p>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.2</p> <p>Отработка навыков проведения классических сервисных и solution-консалтинговых продаж / Тамара Кулинкович</p>

		<p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чек-лист по проведению первого разговора с клиентом, 2. Алгоритм переговоров в стиле консалтинга авторским методом «Долина тревог».
	19:35/21:15	<p>Техники продаж в IT. Съём потребностей. Р.3</p> <p>Отработка навыков проведения классических сервисных и solution-консалтинговых продаж. Презентация реальных кейсов из практики сервисных продаж. Подряды, перепокупка, мультитеж, аутстаф и еще не менее 9 техник, которые используются тогда, когда "не все пошло так, как мы планировали". / Максим Голиков</p>
СРЕДА 02.10 / 18:00	18:00/19:30	<p>Особенности Product Sales.</p> <p>Особенности продаж IT продуктов, отличия от продаж в сервисных компаниях. Чем отличаются продажи продуктов в small/medium business от продаж в enterprise. Проведение демо продукта для клиента, язык features vs. use cases. / Артур Науменко</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сценарий для демо
	19:30/21:15	<p>Работа с возражениями. Завершение сделки</p> <p>Основные возражения клиентов и техники работы с возражениями. Тактики работы с возражениями – bodybags и возражениями-salvations. Принципы завершения сделки и основные модели ассертивного поведения продавца Правила «ведения клиента».</p> <p>Nurturing & Pinging / Сергей Байков</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Список распространенных возражений клиентов в ИТ и скрипты ответов на них. 2. Чек-лист по стратегиям закрытия сделки в зависимости от типа ЛПР
ЧЕТВЕРГ 03.10 / 18:00 ONLINE сдача групповых работ	18:00/21:15	<p>Групповая работа.</p> <p>Анализ корпоративного сайта и продуктового предложения конкурента на предмет WII-FM</p>
ПОНЕДЕЛЬНИК 07.10 / 18:00	18:00/19:00	<p>Презентация IT-продукта, сервиса, решения.</p> <p>Businesstelling & Businessread, как тренды при составлении презентации и промотировании продуктов. Правила якорной верстки презентации, провокативность head-ов, web-pattern-мышление, инфографические и видео-продажи.</p> <p>Навыки работы с корпоративными сайтами и продакт-лендингами. / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чек-лист по составлению презентации-сторителлинга 2. Чек-лист по составлению информационной презентации
	19:00/20:30	<p>Коммерческое предложение.</p> <p>Размер, структура, кастомизация и особенности при отправке. Коммерческое предложение - это самый обидный этап для срыва сделки и, тем не менее, это случается при не включенности продавца. Покажем на кейсах, что работает, а что «помогает потерять клиента» / Юрий Макаров</p>
	20:30/21:15	<p>Подготовка тех. специалистов к собеседованию</p>

		<p>Наиболее вероятные риски непрохождения собеседования. Общие рекомендации по планированию и проведению собесов с технарями / Юрий Макаров</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чек-лист по прохождению собеседования
<p>ВТОРНИК 08.10 / 18:00 ONLINE Проверка резюме</p> <p>ONLINE тьюторство</p>	17:00/19:15	<p>Selfpacking и продажа себя, как продавца. Это онлайн занятие. Правила простые: те, кто заинтересованы в «корректировке резюме» отправляют его в закрытую группу и получают рекомендации по исправлению. / Юрий Сорокин</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Чек-лист по составлению резюме. 2. Чек-лист по составлению мотивационного письма
	19:15/21:15	<p>Presentation. Dry Run (Групповая работа). Пре подготовка к презентации. Подготовка коммерческого предложения в формате WII_FM / Команда saleSolution</p>
<p>СРЕДА 09.10 / 18:00</p>	18:00/19:30	<p>Upsale. Аккаунтинг и crosssales. Специфика аккаунт-менеджмента в IT. Digital Image. Разные модели аккаунт менеджмента в зависимости от типа продукта, типа бизнеса и размера компании. Обязанности vs Навыки Аккаунт менеджера: hard skills, soft skills, personality. Департаменты взаимодействия: BA, DEV, RFX, Sales, QA, Бухгалтерия, Upselling. Баланс follow-ups & just chatting. / Сергей Сметюх</p> <p>Дополнительно:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Контент-план мероприятий по пингованию клиентов
	19:30/21:15	<p>SalesBattle На этой деловой игре моделируется реальная ситуация работы presale-департамента. Ученики проходят все те этапы, которые предстоит пройти реальному продавцу в IT, не включая этапа составления презентации. Составление kick-off letter, первый звонок к клиенту, QA-session и tech. meeting будут оценены в разрезе soft & hard компетенций / Команда saleSolution</p>
<p>ПЯТНИЦА 11.10 / 18:00</p> <p>ONLINE тьюторство</p>	18:00/21:15	<p>Последнее тьюторство перед презентацией групповых работ. Ученики задают вопросы – преподаватели отвечают. / Команда saleSolution</p>
<p>ПОНЕДЕЛЬНИК 14.10 / 18:00</p>	18:00/21:15	<p>Сертификационный экзамен. На основании QA-сессий ученики презентуют свои proposals в режиме реального времени перед комиссией. / Команда saleSolution</p>
<p>СРЕДА 16.10 / 18:00</p>	18:00/21:15	<p>Карьерный коучинг и профориентация. По итогам экзамена ученики получают сертификаты с баллами. С</p>

		разбором ошибок. С советами по исправлению ошибок. После начинается консультирование учеников по вопросам перспектив трудоустройства, лучших компаний для старта, релокейта или перехода. Дадим информацию о правилах прохождения собеседования в конкретных компаниях и о правилах адаптации в этих компаниях. / Команда saleSolution
--	--	---

