**Уважаемые клиенты!**

**Представляем вам** [**Деловую игру «ПРОДАЕМ ПО СИСТЕМЕ**](http://www.akademiki.biz/gotovye-metodiki/85-gotovye-metodiki/1000-delovaya-igra-tender)**»**

Ведет бизнес-игру бизнес-тренер Машницкая Г.

**ИДЕЯ ИГРЫ:**

В игре моделируется процесс развития отношений с заказчиком сфере b2b, который заинтересован в покупке продукта или/и услуги. И решение клиентом о покупке не принимается в одночасье. Кроме того, в процессе принятия решения участвует несколько лиц.

Чтобы заключить сделку, продавец и заказчик вместе должны пройти три главных этапа цикла продаж:

1. ПРОДАЖА ИДЕИ СОТРУДНИЧЕСТВА

2. ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕШЕНИЯ

3. ПЕРЕГОВОРЫ

Для удовлетворения потребностей одного заказчика в Деловой игре соревнуются две команды продавцов.

Та команда, которая пройдет все этапы лучше конкурентов, и выиграет тендер.

**МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:** от 5-10 человек.

**В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ИГРЫ "ТЕНДЕР" ПО СРАВНЕНИЮ С ТРЕНИНГОМ ПРОДАЖ?**

1 - Это игра - бизнес-симуляция. Она моделирует ситуацию реального бизнеса.

Если вы - корпоративный заказчик, то мы можем написать уникальный сценарий-модификацию именно под ваш бизнес.

2 - Это игра для любого бизнеса, в котором существуют продажи в сфере B2B.

3- В зависимости от бизнес ситуации и бюджета вашего времени можно варьировать длительность игры от 4х часов до 2х дней, что дает возможность как легкой диагностики навыков и знаний, так и глубокой проработки их на практике.

4 - Игра полностью заменяет уже порядком поднадоевшие, но все еще очень нужные тренинги по продажам. Вы сможете тренировать продажам без тренинга, в формате деловой игры и бизнес-симуляции. Игровой формат существенно повышает мотивацию игроков на изучение и развитие навыков продаж.

5 - Игра является прекрасной формой как диагностики уровня компетенций по продажам , так и формой пост-тренинга. Это дает длительный устойчивый эффект формирования профессиональных навыков продаж в интересной и увлекательной, а главное полезной форме.

6 - Игра может быть включена в центр оценки вашего персонала. В ней проявляются способности и навыки участников. Сотрудники будут видны, как на ладони. И есть объективные критерии оценки.

**Вам остается лишь заказать игру для вашего бизнеса!!!**

**При покупке пакетного предложение Игра + тренинг продаж – большие выгоды в цене и в качестве обучения.**

**ДЛЯ КОГО ЭТА ИГРА (Целевая аудитория):**

1 - менеджеры по продажам – чтобы показать взаимосвязь всех этапов продаж

2 - опытные менеджеры – взломать стереотипы и недоверие к обучению, мотивировать на развитие

3 - руководители отделов продаж – сделать анализ существующих навыков и понять, как хорошо они применяются

**КОГДА нужно проводить игру:**

1 - диагностика – когда нужно сделать ассессмент навыков сотрудников департаментов продаж,

2 - «ледокол» - преодоление скепсиса руководителей и сопротивления участников перед обучающей программой,

3 - тренажер – поддержка и развитие навыков после обучения, посттренинг.

**ЦЕЛИ ИГРЫ:**

1 - Cмоделировать реальную ситуацию выбора поставщика по поставке конкретного решения/услуги/продукта.

2 - Проанализировать умение использовать Soft Skills (навыки продаж, презентаций и переговоров).

3 - Повысить через практику свою эффективность при заключениях договоров о сотрудничестве с потенциальными клиентами.

**НАВЫКИ, которые проявляются в игре:**

1- анализ центра принятия решения

2- начало контакта с клиентом

3 - сбор потребностей, работа вопросами,

4 - выяснение требований к продукту всех лиц из центра принятия решения

5 - работа с негативными реакциями (возражение, сомнение, безразличие)

6 - умение работать в команде

7 - навыки подготовки коммерческой презентации

8 - навыки риторики и публичного выступления

9 - навыки подготовки к переговорам по цене и характеристикам продукта

10 - умение преодолевать разногласия за столом переговоров

11 - завершение контакта с клиентом и заключение сделки

**Для кого может проводиться игра:**

Игра подходит для всех сфер, где осуществляются продажи b2b, а именно:

1 - Информационные технологии и связь

2 - Фармацевтика (тендерные закупки)

3 - Транспорт и логистика

4 - Торговые дома

5 - Строительство

6 - Производство (Продукты питания, Металлообработка, Деревообработка)

7 - Электротехника и Энергетика

8 - Финансовая деятельность

9 - Деловой туризм

10 - Полиграфия и рекламное дело

11 - Кейтеринг и ресторанный бизнес

12 - Продажа мебели и ТНП.

и другие.

**Вам остается лишь заказать игру для вашего бизнеса!!!**

**При покупке пакетного предложение Игра + тренинг продаж – бесспорная выгода в цене и в качестве обучения.**

 **Деловая игра «ПРОДАЕМ по системе»**

 

 **3 часть**

**Переговоры**

 **1 часть**

**Продажа идеи**

 **2 часть**

**Презентация**

**предложения**