

## «SS վաճառքների (IT Sales)» դասընթացի ուսումնական ծրագիր

Հ/Հ	Թեմա	Դասընթացի նկարագրություն	Ժամերի քանակ
1	Ներածական մաս	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Դասընթացի նկարագիր և ծանոթացում:</li> <li>Տ SS վաճառքներ՝ բիզնեսի զարգացման մասնագետի դերը և առօրյան</li> <li>Տ Բիզնեսի զարգացման թիմերի կառուցվածք և դերերի բաժանում</li> <li>Տ Արդյունավետ հաղորդակցման կանոններ և գործիքակազմ</li> </ul>	2,25
2	Բրենդի Տեսանելիություն և իմիջի ստեղծում  Networking. Հարթակների և գործիքների ստեղծում	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Բիզնես էթիկետ. արտաքին տեսք և դրա ազդեցությունը անձնական և կորպորատիվ իմիջի վրա:</li> <li>Տ Թվային և Ոչ վերբալ հաղորդակցման կարևորությունը</li> <li>Տ Անձնական բրենդի և ներթվորքինգի կարևորությունը</li> </ul>	2,25
3	<b>Նախապատրաստում Վաճառքին –Pre- Sales Activities</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Հաճախորդի տիպայնության որոշումը</li> <li>Տ Հաճախորդների հետ հարաբերությունների և վստահության կառուցում</li> <li>Տ Հաճախորդի խնդիրների և կարիքների ճիշտ ակտորոշում</li> <li>Տ Բիզնես նամակների ստեղծում</li> </ul>	2,5

4	<p><b>Վաճառքի առաջին փուլ</b></p> <p>Հաճախորդի ճանաչում և կարիքների գնահատում</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Առաջին տպավորություն Sales Introduction Call / Pitch</li> <li>Տ Ողջունի մաս. հաճախորդի հետ առաջին կոնտակտի առանձնահատկությունները</li> <li>Տ Ակտիվ լսողության կարևորությունը</li> <li>Տ Վաճառքի ավարտի բանավոր և ոչ բանավոր ազդանշաններ</li> </ul>	3
5	<p><b>Վաճառքի առաջին փուլ</b></p> <p>Հաճախորդի ճանաչում և կարիքների գնահատում</p>	<p>Sales Introduction Call / Pitch</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Մասնակիցների կողմից վաճառքի զանգի իրականացում</li> </ul>	3
6	<p><b>Վաճառքի երկրորդ փուլ.</b> կարիքների գնահատում</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Հաճախորդի խնդիրների և կարիքների ճիշտ արտահայտում</li> <li>Տ Ճիշտ հարցադրում. SPIN հարցադրման տեխնիկա</li> <li>Տ Ակտիվ լսողության կարևորությունը</li> <li>Տ Արդյունավետ հաղորդակցման կանոնները. ոչ վերբալ (դիմախաղ և ժեստեր) հաղորդակցման կարևորությունը</li> <li>Տ Հաճախորդների հետ հարաբերությունների և վստահության կառուցում</li> </ul>	3
7	<p><b>Վաճառքի երրորդ փուլ.</b></p> <p>Business / Tech Proposal: ապրանքների/ծառայությ ունների ներկայացում</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Բիզնես առաջարկի ստեղծում (business tech proposal)</li> <li>Տ Դրամաշնորհային ծրագրերի, մրցույթների համար առաջարկի կազմում</li> <li>Տ Կազմակերպության ապրանքների/ծառայությունների ներկայացումը հաճախորդի կարիքներին և տիպայնությանը համապատասխան</li> </ul>	3

8	<b>Վաճառքի չորրորդ փուլ.</b> Վաճառքի Գործիքներ	<ul style="list-style-type: none"><li>§ Sales CRM</li><li>§ Հաճախորդների տվյալների մշակում և հավաքագրում</li><li>§ Աշխատանք CRM տվյալների հետ</li></ul>	2,75
9	<b>Վաճառքի վերջին փուլ.</b> Վաճառքի ամփոփում կամ չեղարկում	<ul style="list-style-type: none"><li>§ Վաճառքի դրական ավարտ</li><li>§ Վաճառքի չեղարկում</li><li>§ Հաճախորդին follow-up նամակների ուղարկում</li></ul>	2
10	Վաճառքի հավելյալ տեխնիկաներ	<ul style="list-style-type: none"><li>§ Cross-selling և up-selling</li><li>§ Cross-selling-ի համար անհրաժեշտ 7 քայլ</li><li>§ Ավելի մեծ և ավելի լավ կամ up-selling-ի առանձնահատկությունները</li></ul>	2,25

«SS վաճառքների (IT Sales)» դասընթացը «Բի Էս Սի» Բիզնեսի Աջակցման Կենտրոնն իրականացնում է ՀՀ բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության նախարարության կողմից հայտարարված դրամաշնորհային ծրագրերի շրջանակներում: