

Академія праці, соціальних відносин і туризму  
Кафедра маркетингу  
Адреса: 03187,  
вул. Кільцева дорога, 3-А  
E-mail:  
[academy.marketing2023@gmail.com](mailto:academy.marketing2023@gmail.com)



Готельна школа  
«SMART EDUCATION»  
E-mail:  
[hotelbasics@gmail.com](mailto:hotelbasics@gmail.com)  
Viber: +380 50 986 68 12  
Web: <https://smarthotel.school>



## ГРА-НЕТВОРКІНГ з особистих продажів «Продай що завгодно, якщо зможеш» (22.02.2024 о 10.00-12.00)

Таймінг – 120 хвилин, on-line

Формат: тренінг-презентація, ігровий формат завдань

Платформа Zoom: Ідентифікатор конференції: 993 238 3465; Код доступу: 1111

### Модератори заходу:



**Надія Писаренко** – кандидат економічних наук, доцент кафедри, завідувач кафедри маркетинг



**Олександр Чорний** – сертифікований бізнес-тренер з сервісу та комунікації, власник «Готельної школи «Smart Education», член Всеукраїнської щорічної премії «Репутаційні активісти» (з 2016 року), член журі Всеукраїнської премії «Фаворити успіху».

### Блок 1 Розробка стратегії продажів товару чи послуги: покрокова інструкція

- Позиціонування та ключова інформація про продукт/послугу
- Вибір каналів продажу
- Цінності, УТП, ЦА, цінова політика
- Презентація продукту чи послуг
- Робота за умов конкурентних змін.
- Сегментація клієнтів: принципи сегментування за тарифами, ринками, індустрією.
- Техніки та правила роботи з сегментами (b2b/b2c)
- SWOT-аналіз: власний майданчик vs конкурентні пропозиції

### Блок 2. Ціноутворення та цінова політика

- Ціна, цінність та конкурентоспроможність пропозиції
- Цінова матриця
- Спеціальні тарифні пропозиції, акції, знижки, програми лояльності ➤ Собівартість, окупність, рентабельність
- P&L

### Блок 3. Комунікація в продажах

- Технологія ІСІДА
- Продажі наживо: фразеологія, риторика, постановка грамотної мови, заборонені фрази. супровід клієнта
- Правила ефективної комунікації менеджера з продажів
- Продаж товару та послуг on-line
- Опис товару та послуг, фото та відеоконтент
- Відмінності в продажу товарів та послуг
- Відмінності b2b/b2c

### Бізнес-гра 10.00 – 12:00 «Продай що завгодно, якщо зможеш»

**Умови гри:** учасники об'єднуються у 2-3 команди. У кожній команді потрібно розподілити ролі - менеджери з продажу (B2B), директор з продажу, фінансовий директор, бухгалтер, контентменеджер, маркетолог.

**Завдання:** скласти максимально ефективну презентацію товару чи послуги для клієнта. Визначити вартість послуги чи товару, канали продажу та канали комунікації, УТП, програму лояльності.