



Бизнес-тренер  
Алексей Кубрак

семинар-тренинг

# ТЕХНОЛОГИЯ СПИН: задать вопросы, чтобы продать

8-16 часов

Как следует из названия, этот семинар-тренинг о технологии СПИН.

Главная цель тренинга - научить продавцов задавать вопросы и делать это не просто "как придётся", хаотично, бесцельно, а целенаправленно, чётко формулируя, в определённой последовательности. То есть по технологии - технологии СПИН.

Особое внимание уделяется проработке потенциальных "проблем" клиента и тех решений, которые может предложить продавец (компания). По этой причине тренинг рекомендуется проводить в корпоративном формате, чтобы максимально точно разработать СПИН-вопросы под специфику компании.

Продолжительность тренинга в открытом формате 8 часов, в корпоративном тренинге 8-16 часов в зависимости от глубины изучения темы.

## Для кого:

- ▶ для специалистов по продажам, менеджеров по работе с клиентами, торговых представителей
- ▶ для всех тех, кто занимается продажами в сегменте b2b

## Форматы:

- ▶ открытый тренинг
- ▶ корпоративный тренинг
- ▶ индивидуальный тренинг

## Ведущий:

Алексей Кубрак,  
сертифицированный бизнес-тренер, фасилитатор.  
Победитель конкурса «Тренерское мастерство» в номинации «Опытные тренеры» в г. Москва 2013 г.

## Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88  
www.kubrak.ru.com aleksey@kubrak.ru.com



## Основные вопросы:

1. **Навык задавания вопросов** - один из важнейших навыков продавца. Вопросы можно задавать несистемно, по мере того, как они придут в голову, а можно по определённой технологии. Лучше - по технологии.
2. **Определяемся в понятиях** «большие» и «маленькие» продажи. Виды потребностей в «больших» и «маленьких» продажах. «Скрытые» и «явные» потребности.
3. **Введение в СПИН.** Обзор технологии СПИН. Когда лучше использовать модель СПИН. История создания СПИН-вопросов. Исследования компании Huthwaite. Основные выводы исследования. Почему технология СПИН работает и в российской действительности.
4. **Ситуационные вопросы.** Что такое ситуационные вопросы, цель и предназначение. Какую информацию собираем. Как правильно формулировать. Задания, упражнения и ролевые игры для закрепления полученных знаний и формирования умений.
5. **Проблемные вопросы.** Что такое проблемные вопросы, цель и предназначение. Какую информацию собираем. Какие потенциальные проблемы могут быть у клиента и какое решение может предложить компания (составляем список ТОП-10 проблем). Как правильно формулировать вопросы об этих потенциальных проблемах. Задания, упражнения и ролевые игры для закрепления полученных знаний и формирования умений.
6. **Извлекающие вопросы.** Что такое извлекающие вопросы, цель и предназначение. Какую информацию собираем. Как вместе с клиентом уточнить и изучить проблемы. Как правильно формулировать этот тип СПИН-вопросов. Задания, упражнения и ролевые игры для закрепления полученных знаний и формирования умений.
7. **Направляющие вопросы.** Что такое направляющие вопросы, цель и предназначение. Как вопросы «направляют» клиента купить у вас. Какую информацию собираем. Как правильно формулировать. Задания, упражнения и ролевые игры для закрепления полученных знаний и формирования умений.
8. **СПИН-продажи в действии:** «собираем» вопросы СПИН в единое целое и практика, практика, практика.
9. **Рекомендации по применению СПИН-вопросов.** Как задавать вопросы, не превращая диалог с клиентом в допрос.



### Результат для участников:

После тренинга участники будут...

- понимать суть и область применения технологии СПИН;
- знать четыре группы вопросов модели СПИН, понимать цель и предназначение каждого типа вопросов;
- уметь формулировать СПИН-вопросы, гибко применять данную технологию в продажах.

### Результат для компании:

После внедрения изученного:

- продавцы будут более уверенно продавать «сложные» продукты;
- осознанно подходить к процессу сбора информации и анализа потребностей клиента;
- продавцы предоставляют руководству полную, системно-собранную информацию о клиентах для принятия управленческих решений.

### Отзывы участников:

Я немного спортсмен и многие вещи из бизнеса вызывают ассоциации со спортом, с поединком, с боксом, в частности. Тренинг по технологии СПИН очень важен как элемент базовой школы. И его следует принимать не как панацею, не как суперудар, который мгновенно срубает любого противника, а как один из инструментов, как приём, как необходимый элемент атаки. Переговоры любого формата будут значительно эффективнее со знанием этого элемента. И знанию его структуры и навыку его применения нужно учиться. Нас учил Алексей Кубрак. И учил он этому хорошо.

– Алексей Косминов  
Руководитель отдела прямых продаж компании "Юг-Инструмент"

Хочу поблагодарить Алексея за работу. Тренинг вёлся в живом и динамичном ритме, многое объяснялось на примерах из жизни, что помогало лучше воспринимать информацию. В процессе обучения использовались упражнения в виде импровизированных переговоров, на примере которых тренер комментировал возможные ошибки и «подводные камни», которые нужно избегать в работе с клиентами. Тренинг прошёл в очень приятной атмосфере, полученные знания и навыки уже были успешно применимы в работе группы.

– Юлия Ряхина  
Специалист группы по работе с застройщиками «Ростелеком Краснодар»

### Контакты:

моб.тел.: +7-918-45-999-88

[www.kubrak.ru.com](http://www.kubrak.ru.com)

[aleksey@kubrak.ru.com](mailto:aleksey@kubrak.ru.com)