

Памятка: Методы обучения продажам - B2B Sales

Короткая памятка для подготовки разговора.

Неудачно	Лучше	Почему
Ролевые игры, это просто весело, но не очень полезно для реальных сделок.	Ролевые игры позволяют смоделировать диалог в безопасной среде, где ошибка не приводит к потере контракта.	Bad-реплика обесценивает метод, игнорируя его главную функцию, безопасность и возможность ошибаться. Good-реплика точно цитирует текст о ключевом преимуществе метода.
Нужно сразу тренировать весь цикл сделки целиком, чтобы видеть полную картину.	Попытка смоделировать весь путь клиента в одном упражнении часто приводит к поверхностности и потере фокуса на деталях.	Bad-реплика противоречит принципу специализации этапов. Good-реплика объясняет риск поверхностности при попытке охватить всё сразу, как указано в тексте.
Менеджер сам знает свои ошибки лучше всех, обратная связь ему не нужна.	Человеческая память избирательна: мы склонны запоминать то, что хотели сказать, а не то, что действительно произнесли.	Bad-реплика отрицает когнитивные искажения. Good-реплика использует аргумент из раздела про видеоанализ о том, почему самоощущение ненадежно без объективных данных.
Видеоанализ нужен только для того, чтобы посмеяться над неудачными кадрами сотрудников.	Это переводит обсуждение из плоскости субъективных ощущений в плоскость наблюдаемых фактов.	Bad-реплика снижает ценность инструмента до развлекательного уровня. Good-реплика подчеркивает диагностическую роль видеоанализа в устранении субъективности.
Работа в группах бесполезна, так как B2B-продажи, это всегда индивидуальная работа менеджера с клиентом.	В B2B-продажах успех редко зависит от монолога продавца; чаще он определяется способностью вести диалог и договариваться с внутренними стейкхолдерами.	Bad-реплика игнорирует сложность структуры принятия решений в B2B. Good-реплика указывает на перенос навыков групповой динамики на работу со стейкхолдерами клиента.
Симуляции, это просто игра на деньги, они не учат стратегическому мышлению.	Бизнес-симуляция построена на использовании круга Колба «обучение через опыт», связывая действия с долгосрочными финансовыми последствиями.	Bad-реплика упрощает суть метода. Good-реплика ссылается на теоретическую базу (цикл Колба) и переход от тактики к стратегии/финансам.
Кейсы можно читать бесконечно, превращать их в игры не обязательно, главное, понять теорию.	Переход от анализа кейсов к игровым моделям обеспечивает глубокое усвоение навыков, закрывая разрыв между «знанием» и «умением делать».	Bad-реплика останавливается на этапе теории. Good-реплика акцентирует внимание на необходимости практической проверки гипотез через симуляцию или игру.