



Нейросети для В2В-продаж и КАМ

Корпоративный тренинг для отделов продаж

Николай Лукша

20 лет практики · 300+ тренингов · 5000+ обученных менеджеров



Николай Лукша

Бизнес-тренер по B2B-продажам, работе с ключевыми клиентами и управлению развитием.

20 лет практики в корпоративных продажах и консалтинге.

300+ проведённых корпоративных тренингов и стратегических сессий.

5000+ обученных менеджеров.

Отрасли клиентов: Банки, фармацевтика, производство, оборудование, нефть и газ, строительство, АПК, IT.

“

«Продажи в B2B — это не удача и не талант переговорщика. Это система, которую можно изучить, освоить и масштабировать. Я помогаю командам выстраивать именно такую систему — устойчивую, предсказуемую и прибыльную»

01. Программа • 1 день • 7 часов

Формат: 20% теория / 60% практика на ваших реальных сделках / 20% разработка регламента для отдела.

Адаптация: программа настраивается под вашу компанию, продукт и каналы продаж.

01. Инструменты ИИ для B2B-продаж • 60 мин

ChatGPT, Claude, Perplexity, GigaChat, YandexGPT — сильные и слабые стороны каждой модели. Какие задачи кому отдавать. Работа с чувствительными данными и 152-ФЗ. Штрафы Роскомнадзора — разбор реальных кейсов.

Практика: настраиваем 2-3 рабочих инструмента на ноутбуках участников.

02. Промпт-инжиниринг для продавцов • 75 мин

Структура промпта, который даёт точный ответ за 1-2 итерации. 10 типов промптов для B2B: поиск, квалификация, КП, возражения, переговоры, КАМ, кризис сделки.

Практика: каждый участник создаёт 2-3 первых промпта под свои задачи.

03. ИИ в подготовке к сделке • 90 мин

Поиск ИСР и горячих клиентов через триггерные события — переезд, расширение, найм, смена руководства. Анализ клиента перед встречей за 5 минут. Разбор тендерной документации и ТЗ.

Практика: находим 10 тёплых лидов с триггерами для вашего продукта.

04. КП, письма и работа с возражениями • 90 мин

Персонализированное КП за 30 минут вместо двух дней. Холодные письма, которые не уходят в спам. Серия follow-up после встречи. Отработка возражений «Дорого», «Есть поставщик», «Нет бюджета» — с подготовкой до звонка.

Практика: каждый готовит КП или письмо для своей реальной открытой сделки.

05. ИИ для работы с ключевыми клиентами • 60 мин

Реанимация спящих клиентов. Годовой план по каждому КК. Прогноз рисков оттока. Поиск возможностей для допродаж и кросс-продаж.

Практика: разрабатываем стратегию развития одного реального КК участника.

06. Внедрение в ежедневную работу • 45 мин

Выбор минимального рабочего стека из 2-3 инструментов. Регламент для отдела: где ИИ обязателен, где запрещён. Интеграция с CRM и контроль со стороны РОПа.

Практика: личный план действий на 30 дней + регламент отдела.

Когда воронка начинается не с надежды, а с факта — конверсия вырастает в разы. Не на порядки, как любят обещать вендоры ИИ, а в разы. Это честный и измеримый эффект.

— Николай Лукша

02. Результат через 30-90 дней

ЧТО МЕНЯЕТСЯ	БЫЛО	СТАЛО
Время подготовки КП	2 дня	30-40 минут
Анализ клиента перед встречей	30-40 минут	3-5 минут
Отработка возражений	0 до звонка, на ходу	3 готовых варианта за 1 минуту
Конверсия холодного касания	1-2%	4-6%
Выход новичка на средний чек	9-10 недель	3-4 недели
Рутинная работа менеджера	40% времени	15-20% времени
Возврат спящих клиентов	бессистемно	8-10 сделок в месяц

Что команда унесёт после тренинга

- **20 готовых промптов**, адаптированных под ваш продукт.
- **Единая библиотека промптов** для отдела продаж — стандарт, который работает у любого новичка с первого дня.
- **Регламент использования ИИ**: где обязателен, где разрешён, где запрещён.
- **Запись тренинга** для новых сотрудников и тех, кто не смог присутствовать.
- **30 дней посттренинговой поддержки**: ответы в чате за 24 часа, разбор сложных случаев, донастройка промптов.

03. Тарифы

Стандарт

До 15 человек

150 000 ₽

1 день очного тренинга (7 часов) • 20 промптов под ваш продукт • именные сертификаты • 14 дней посттренинговой поддержки в чате • регламент использования ИИ.

РЕКОМЕНДУЕМЫЙ

Профессионал

16-30 человек

280 000 ₽

Всё из «Стандарта» + предтренинговая диагностика с интервью РОПа и КД • анкетирование участников для кастомизации программы • запись тренинга • 30 дней поддержки • групповая Q&A-сессия на 30-й день • отчёт по Киркпатрику L1-L2.

Корпоративный

От 31 человека • мультифилиальные форматы

от 450 000 ₽

Всё из «Профессионала» + работа с несколькими отделами/филиалами • полностью индивидуальная программа • 60 дней поддержки • 3 коуч-сессии для РОПа и КД • полный отчёт по Киркпатрику L1-L3 • **гарантия результата** (см. ниже).

Гарантии

- 1. Демо-звонок 30 минут с тренером** до подписания договора. Если не подходим друг другу — никто ничего не подписывает.
- 2. Возврат 100%** до тренинга, если после предтренинговой диагностики программа не подходит и мы не можем её адаптировать (заявление за 7+ дней до даты).
- 3. Гарантия результата (Корпоративный):** если через 30 дней после тренинга меньше 60% участников применяют ≥ 3 промпта в работе — получаете дополнительный месяц посттренинговой поддержки бесплатно.

04. Процесс работы

- 1. Демо-звонок (30 минут, бесплатно).** Обсуждаем ваши задачи, смотрю воронку, отвечаю на compliance-вопросы.
- 2. Коммерческое предложение (1-2 рабочих дня).** Конкретика по вашим задачам, тариф и сроки.
- 3. Договор (3-7 дней).** Согласование с юристами и ИБ-службой, подписание.
- 4. Предтренинговая диагностика (7-10 дней до тренинга).** Интервью с РОПом и КД, анкетирование участников, сбор 3-5 открытых сделок от команды, адаптация программы.
- 5. Тренинг.** 1 день очно или 2 модуля онлайн. Практика на реальных клиентах команды.
- 6. Посттренинговая поддержка (14/30/60 дней).** Чат с тренером, разбор сложных случаев, донастройка промптов.
- 7. Групповая Q&A-сессия (на 30-й день).** 90 минут, сбор накопленных вопросов.
- 8. Финальный отчёт.** Киркпатрик L1-L3, рекомендации на следующий цикл обучения.

Готовы внедрить ИИ в работу вашего отдела продаж?

30-минутный созвон с Николаем Лукшей: обсудим вашу воронку, покажу 2-3 готовых подхода под вашу отрасль, отвечу на вопросы по 152-ФЗ. По итогу — либо высылаю КП, либо честно говорю, что тренинг вам сейчас не нужен.

ТЕЛЕФОН +7 926 731 88 59

EMAIL info@b2baisales.ru

САЙТ b2baisales.ru

ЗАПИСАТЬСЯ НА СОЗВОН