



## ТРЕНИНГ

### «Школа эффективных продаж»

*«Написать картину  
может последний дурак, а  
вот продать ее по силам  
только умному.»*

*С. Батлер*

#### Дата:

02-03 марта 2018г.

#### Продолжительность тренинга:

16 часов

#### Место:

г.Ставрополь,  
ул. Ломоносова д. 25,  
офис 703

#### Время проведения:

10:00 – 18:00

#### Стоимость тренинга:

Индивидуальное участие:  
8950 руб.

Корпоративное участие:

1 день: 79 000

2 дня: 110 000

Кол-во участников:

20 человек

#### Пакет участника:

Раздаточные материалы  
Сертификат

#### Тренинг проводит:

**Дронов Олег**

Директор НОУ  
Центр Поддержки  
Предприятий

#### Для Вас:

- менеджеры по сбыту
- сотрудники отделов маркетинга и сбыта
- торговые представители, продавцы магазинов

#### Вы научитесь:

- устанавливать контакт с клиентом
- определять потребность клиента и управлять общением с помощью вопросов
- проводить презентацию товара с выделением ключевых преимуществ для клиента
- эффективно преодолевать возражения
- творчески завершать продажу

#### В программе тренинга:

- факторы успеха во время первой встречи с этапами продажи клиентом
  - первые 30 секунд общения с клиентом
  - наиболее эффективные вопросы при продажах
  - приемы активного слушания клиента
  - презентация, основанная на пользе для клиента
  - ведение переговоров о цене
  - способы преодоления возражений
  - сигналы покупки, закрытие продажи
- + Анализ видеосюжетов по продажам, моделирование реальных ситуаций**