30 марта в Союзе предпринимателей г. Уфы с большим успехом прошёл мастер-класс по д руководством бизнес-тренера А. Подгузова (около 80 участников, множество положительных отзывов).

По просьбам участников направляем информацию о проведении уже двухдневного тренинга «Волна больших продаж»,который
пройдет в Уфе 14 и 15 мая.

На тренинге будут рассмотрены новые подходы в работе с клиентами, в основе которых лежит знание о графике принятия решений покупателем.

Приглашаются всех, кто так или иначе связан с продажами, для кого продажа и работа с клиентом – это удовольствие и драйв,
кто хочет и дальше развиваться и искать новые подходы к клиентам.

Возникало ли у вас ощущение, что привычные и традиционные модели и приемы продаж все менее и менее эффективны? Что клиенты и покупатели становятся более разборчивыми и тонко чувствуют, что ими манипулируют и отказываются от дальнейшего общения? Как удержать клиента и помочь ему принять решение о покупке именно у вас?

Центр обучения и развития «Вектор влияния»

Приглашает на двухдневный тренинг

по методике к.пс. н. Ж. В. Завьяловой

«Волна больших продаж»

14 и 15 мая 2016 года

На этом тренинге вы познакомитесь и отработаете новую уникальную авторскую методику, основанную на знании о графике принятия решений покупателем.

В программе тренинга:

1.

Как клиент принимает решение о покупке?

2.

Какова роль продавца в принятии решения клиентом о покупке?

3.

Типичные ошибки продавцов, которые приводят к потере прибыли организациями:

4.

Поведенческие индикаторы, по которым продавец может определить, в какой из точек принятия решений находится клиент в каждый момент времени:

5.

Три эффективных технологии работы продавца для трех точек приятия решений клиента о покупке

6.

Специфика телефонных продаж по технологии «Волна Больших продаж»:

С более подробной программой тренинга можно ознакомиться на сайте: http://vektorv.ru/biznes-treningi/volna-bolshikh-prodazh.html

Тренинг ведет: Андрей Подгузов, *бизнес-тренер,преподаватель Международной школы бизнес – тренеров ICBT. Опыт проведения бизнес-тренингов с 2003 года. Опыт работы в системе обучения и развития персонала в таких компаниях как Unilever, Coca-Cola, Мултон, Нижегородский масло-жировой комбинат и других. Автор книги «Технологии эффективных продаж. Готовый тренинг», Речь, 2007 г. Более подробно о тренере здесь:*

http://vektorv.ru/trenery/andrey-podguzov.html

Отзывы участников тренинга «Волна больших продаж» в разных городах России:

https://www.youtube.com/watch?v=JR0PQWvaEhY

Стоимость участия в тренинге 9500 рублей, при регистрации и оплате участия до 30 апреля 2016 г. – 7600 рублей. При участии 2-х и более сотрудников одной компании – скидка 10%

Регистрация по телефону 298-47-05 или по эл. почте info @ vektorv . ru

Приглашаем всех, кто так или иначе связан с продажами, для кого продажа и работа с клиентом – это удовольствие и драйв, кто хочет и дальше развиваться и

искать новые подходы к клиентам.