

ТРЕНИНГ АВТОРА КНИГИ-БЕСТСЕЛЛЕРА «МАСТЕР ЗВОНКА» ЕВГЕНИЯ ЖИГИЛИЙ

«КАК ПРОДАВАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ»

8 июня

Сделайте исходящие звонки источником новых клиентов и прибыли!

ДЛЯ КОГО ТРЕНИНГ:

- ! для компаний, которые хотят увеличить свою прибыль,
- ! для продавцов, которые хотят научиться делать результативные исходящие звонки и зарабатывать больше,
- ! для предпринимателей, которые хотят освоить эффективный инструмент привлечения новых клиентов.



ЕВГЕНИЙ ЖИГИЛИЙ, МОСКВА

«Научу продавать, даже если вы никогда этого не делали! Системный подход: только инструменты, ничего лишнего»

- бизнес-тренер, эксперт по эффективной коммуникации, продажам и переговорам.
- автор книги-бестселлера «Мастер Звонка» (изд-во МИФ, 2013), по которой созданы стандарты коммуникации с клиентами многих компаний России.
- с 2010 года провел более 1600 открытых и корпоративных тренингов и выступлений в России и странах ближнего зарубежья.
- входит в 10-ку самых востребованных тренеров по продажам и переговорам.
- член экспертного совета международной ассоциации профессионалов продаж IASP.

УЧАСТВОВАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО, ЕСЛИ ВЫ:

- ? не любите звонить незнакомым людям,
- ? перед каждым звонком успокаиваете волнение и долго настраиваетесь,
- ? не знаете, как рассказать о продукте,
- ? не умеете отрабатывать возражения клиента,
- ? боитесь отказа,

? не довольны результатами своих продаж и хотите их увеличить.

ЗА ОДИН ДЕНЬ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- системный взгляд на продажу идеи, встречи, продукта по телефону при исходящем звонке,
- понимание, как продавать без обмана и манипуляции, долгосрочно и проактивно,
- заряд мотивации, меняющий ваше отношение к продажам вообще и холодным телефонным звонкам в частности,

В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:


1. Основные технологии продаж
2. Экспертная технология исходящего звонка
3. Механизм постановки цели при исходящем звонке
4. Инструмент «коридор выгод»
5. Чек-лист подготовки к экспертному звонку
6. Виды закрытий: промежуточное и финальное
7. Как из холодного звонка сделать теплый
8. Разведка и завершение разговора при исходящем звонке

Хотите зарабатывать, не ищите **ВОЛШЕБНЫЕ РЕШЕНИЯ**, а осваивайте **ПРОВЕРЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** продаж и получайте стабильные результаты.

8 июня 2023 года с 10:00 до 18:00

Отель «Акфес-Сейо», пр-т 100 лет Владивостоку 103

Стоимость участия в программе за 1 участника	1-2 участника	КОМАНДА: 3 - и более
	19 700 рублей	17 500 рублей

 (423) 2-300-490, 2 300-445

 inna@kforum.ru, clena@kforum.ru, svetlana@kforum.ru

Отзывы тренинга «МАСТЕР ЗВОНКА: КАК ОБЪЯСНЯТЬ, УБЕЖДАТЬ, ПРОДАВАТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ» 30 января 2018 г. Владивосток

Рекомендую однозначно, информативно живо.

Евгения Сергеевна
Генеральный директор
А ЭМ ДЖИ, ООО

В ходе семинара усвоил для себя несколько важных моментов, получил разъяснения на некоторые моменты своей работы.

Вячеслав Олегович
Дежурный оператор
ОктопусНет, ООО

Безусловно интересная лекция, позволила расширить кругозор.
Сотрудники 10/10, еда 10/10, лектор 10/10, техника 5/10, вентиляция 5/10.

Семен Сергеевич
Центр Ремонтных Технологий, ООО

Звонки, продажи = переговоры. Подготовка, технологии, скрипты. Да.

Андрей Енчерович
Заместитель Генерального Директора
Домплюс, ООО

Определенно рекомендую.

Дмитрий Николаевич
Ведущий специалист по развитию
Саммит Моторс (Владивосток), ООО

Много полезного и интересного! Закрытие, маршрутизация! Конечно рекомендую пройти все, кто хочет расти не только в продажах!

Татьяна Александровна
Менеджер по продажам
КЕЙСМАРТ, ООО

Интересно про отказы клиентов. Однозначно рекомендую.

Евгения Витальевна
Директор
КЕЙСМАРТ, ООО

Очень хотела грамотно научиться отвечать клиентам, семинар по звонкам- Отлично.

Светлана Сергеевна
Индивидуальный предприниматель

Безусловно рекомендую, много полезного вынесла.

Татьяна Михайловна
Менеджер интернет-магазина Бонжур-ДВ.рф
Клипер-2000, розничная сеть Бонжур

Все огонь! Без воды!
Класс!

Денис Александрович
Директор
Нью Градъ

Содержание семинара очень полезно для меня как руководителя, так и как продавца. Много полезных инструментов.

Александр
Генеральный директор
ДАЛЬПРОДУКТ, ООО

Да, рекомендую. Много полезного для проведения переговоров и эффективных продаж.

Анастасия Михайловна

Ведущий специалист отдела организации продаж и
обслуживания
Ростелеком, ПАО

Да, рекомендую. Очень полезен для меня инструмент «Закрытие».

Татьяна Павловна
Старший менеджер
ОктопусНет, ООО

Работа с возражениями. Крайне полезна, будем практиковать.

Полина Александровна
Частное лицо

Очень хороший оратор и наставник, легко и доступно объясняет, узнал много полезного для себя о работе с клиентами.

Все супер, еда радовала желудок, а организаторы – глаз.

Антон Андреевич
Старший оператор
ОктопусНет, ООО

Рекомендую всем, кто имеет отношение к продажам. Очень полезно, динамично, применимо на практике. Это лучший тренер из всех, что я посещала по продажам.
Все отлично.

Виктория Валерьевна
Руководитель группы продаж и обслуживания
Ростелеком, ПАО

Важность закрытия. Да, рекомендую.

Иван Павлович
Менеджер по продажам
СК Чемпион

Систематизация этапов и целей хз, технологии хз. Фраза изобилия – супер. Рекомендовать буду 2 тренинга.

Ксения Дмитриевна
Менеджер направления
Астра Карго Плюс, ООО