

Приглашаем на тренинг-практикум от автора бестселлера
«Мастер звонка» и «Мастер аргумента» **Евгения Жигилий**

«ЗАКРЫТИЕ» – ДВИГАТЕЛЬ ПРОДАЖ»



9 декабря

ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ.

Теория подкрепляется большим количеством практических упражнений и отработок для того, чтобы у участников появилась возможность сразу результативно использовать новые знания.

Для руководителей и внутренних тренеров – это возможность освоить технологию обучения своих сотрудников данному инструменту.



Для B2B и B2C бизнеса

- *Руководители, предприниматели, собственники бизнеса*
- *РОПы и НОПы*
- *Менеджеры отделов продаж/ продавцы*
- *Корпоративные тренеры*
- *Участники процесса продаж и переговоров*

Цель тренинга:

- Освоить «закрытие» на системном уровне и как инструмент.
- Отработать умение «закрывать» и доводить процесс продажи/переговоров до результата.
- Создать адресные для своего бизнеса варианты закрытий.
- Разобрать основные ошибки в использовании/не использовании закрытия на регулярной основе.

Кто проводит:

Евгений Жигилий, г. Москва,

бизнес-тренер, практик, автор бестселлера «Мастер Звонка» (Изд-во МИФ 2013) и «Мастер Аргумента», проводит обучение в России и странах ближнего зарубежья, входит в 10-ку самых востребованных бизнес-тренеров по версии журнала «Отдел Сбыта» (2015).

Практик, от продавца до руководителя: 4 года успешно руководил Направлением Обучения Группы Компаний РОЛЬФ - лидера Российских авто-ритейлеров.

Специализация тренера:

- ✓ Целевая коммуникация: переговоры, экспертные продажи B2B, B2C, в том числе по телефону
- ✓ Управление продажами
- ✓ Личностное развитие,
- ✓ Успех, лидерство, команда.



Чего точно не будет на семинаре

Времени, чтобы отвлекаться 🙄

Программа (что будет на семинаре)

1. РАССМОТРИМ ПРОДАЖУ – КАК СИСТЕМУ СВЯЗАННЫХ ШАГОВ.

- Этапы продажи и воронка продажи – что это, и как помогает
- получить результат.
- Что скрывает каждый этап, и какова его цель.
- Упражнение «Моя воронка продажи» (в малых группах).
- Место «Закрытия» в этом процессе?

2. РАЗБЕРЕМ, ЧТО ТАКОЕ «ЗАКРЫТИЕ»: ЧЕМ ОНО ЯВЛЯЕТСЯ, И ЧЕМ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ.

- Упражнение «Анализ продажи на предмет закрытия» часть 1. (в малых группах. Тренер включает два продающих звонка, участники проводят анализ + командный интерактив с залом).

- Упражнение «Что такое закрытие» часть 2.
- Как устроена психология людей в принятии решений. Как это знание помогает влиять на них и продавать.
- Что такое «Закрытие»: три вида универсальных закрытий.
- Главное/первое правило «Закрытия» – «ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ» - что оно значит. Шесть причин перестать бояться и всегда закрывать.

3. ОСВОИМ И ОТРАБОТАЕМ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ЗАКРЫТИЯ.

- Что такое «промежуточное закрытие».
- Упражнение на отработку умения закрывать (в парах или тройках, так как сидят).
- Связь «Закрытия» и целей этапов продажи. Упражнение «Как именно я должен закрывать на каждом этапе».
- «Закрытие» и принцип прямолинейной продажи Джордана Белфорта.

4. ОСВОИМ И ОТРАБОТАЕМ ФИНАЛЬНЫЕ ЗАКРЫТИЯ.

- Что такое «финальное закрытие».
- Упражнение «Мои финальные закрытия» (в малых группах, участники пишут варианты своих закрытий).
- Упражнение «Отработка финальных закрытия» (в малых группах, и коллеги по своим компаниям/группам).
- Техника «Наглое закрытие».
- Техника «Манипулятивное косвенное закрытие».

5. ОСВОИМ И ОТРАБОТАЕМ УСЛОВНЫЕ ЗАКРЫТИЯ.

- Что такое «условное или переговорное закрытие». Ситуации, в которых оно всегда необходимо.
- Упражнение-отработка «Условное закрытие» (в малых группах).

6. ОТРАБОТАЕМ ТРОЙНОЕ ЗАКРЫТИЕ.

- 4 вида реакции клиента на закрытие.
- Чем отличается закрытие в B2B от B2C сектора бизнеса.
- Техника тройного закрытия

Время проведения: 9 декабря 2022 года с 10:00 до 18:00

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

Стоимость участия в программе	1-2 участника	3-4 участника	5 - и более
	18 500 рублей	17 300 рублей	Специальная цена

Подать заявку на участие можно по телефонам (423) 2-300-490, 2-300-445 либо написав на e-mail: inna@kforum.ru, elena@kforum.ru, svetlana@kforum.ru

Отзывы участников семинар Евгения Жигилий «Работа с любыми возражениями и отказами» 18 октября 2019 во Владивостоке

Рекомендую! Буду практиковать все полезные новинки.

Салькова Анастасия Викторовна менеджер по работе с клиентами Сервер-Центр, ЗАО

Много полезной информации, возьмем в работу несколько кейсов. Евгений великолепен, спасибо за юмор! Все отлично, комфортно вкусно.

Елена, Управляющая магазином Ёгого, детский обувной

Этот курс необходим продавцам, особенно тем, кто не проходил иностранные курсы по продажам. Много информации из книг, которая суперски организована, проанализирована и доходчиво представлена нам. Все круто!

Владислав, специалист по продажам Кассандра.

Лучшая технология, просто без воды. Рекомендую всем из продаж.

Организация без единой запинки.

Татьяна, региональный менеджер Кимберли-Кларк.

Полезные простые жизненные примеры, доступность информации. Буду всем рекомендовать. Все очень удобно и организовано, продумано до мелочей. Никаких неудобств не возникло, спасибо!

Каролина, менеджер по продажам Новое радио ДВ.

Конечно, посоветую! Интересный насыщенный, очень информативный день. От тренинга в восторге! Евгений и Елена, спасибо! Помогли и даже открыли глаза!

Валентина, менеджер по продажам Новое радио ДВ.

Управлять можно любым, главное правило -это ценить. Спасибо.

Ярославна, менеджер по работе с клиентами Сервер-Центр.

Полезно, применительно с практики. Рекомендую.

Достаточно организовано, спасибо.

Олеся, менеджер по работе с клиентами Сервер-Центр.

Очень интересно материал полезен не только в продажах, но и в аспектах деловой и обычной жизни. Все хорошо организовано.

Егор Витальевич, Генеральный директор Пластик ДВ.

Замечательный тренинг. Да, конечно, рекомендую.

Все было достойно.

Евгений Николаевич Заместитель главного врача по организационно-методической работе Приморский центр микрохирургии глаза.

Большой объем информации все очень интересно. Выше похвал.

Александра, Руководитель отдела сопровождения клиентов Аудионика, Клиника слуха.

Однозначно рекомендую данный семинар своим заинтересованным друзьям, коллегам.

Обстановка очень дружеская.

Александр, Супервайзер Сфера Менеджмент, (АГМЗ)

Осознал об истинных методах и технологиях, которые пришли и раньше на подсознательном уровне. Да, все молодцы!

Максим, Торговый представитель МегаПолюс.

Очень много полезного, простых вещей, которые можно применять и не только в бизнесе, при случае буду рекомендовать.

Анна Владимировна, Менеджер по продажам Мобилсервис.

Да, рекомендую, очень много сильных приемов для работы с возражениями.

Вопросов не было семинар был организован очень хорошо.

Иван Евгеньевич, Менеджер Знак-Ойл.