






ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ ОТ АВТОРА КНИГИ-БЕСТСЕЛЛЕРА
«МАСТЕР ЗВОНКА» и «МАСТЕР АРГУМЕНТА» ЕВГЕНИЯ ЖИГИЛИЙ

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ»

24 октября

Получайте стабильный результат отдела продаж без надрыва и манипуляций!

ДЛЯ КОГО ТРЕНИНГ:

-  **Собственники бизнеса**
-  **РОПы**, которые хотят прокачать свои профессиональные навыки.
-  **HR**, планирующих развивать управленческую команду.
-  **Предприниматели**, планирующие расширение бизнеса и команды.
-  **Старшие продавцы**, частично реализующие функционал РОПа, проходящие или планирующие стажировку на должность РОПа

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 и «Мастер аргумента» (2020)
- 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.



ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ «ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ» ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ:

- ✓ Устали работать интуитивно,
- ✓ Тратите много ресурсов, выполняя работу РОПа,
- ✓ Не знаете, как влиять на результаты ваших сотрудников,
- ✓ Хотите прокачать свои профессиональные навыки.

ЗА ОДИН ДЕНЬ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

-  Эффективные инструменты управления отделом продаж, которые повысят вашу эффективность минимум в два раза.
-  Системный взгляд (на работу руководителя и зоны влияния на работу сотрудников)
-  Понимание, как влиять на результативность всего отдела и каждого сотрудника по отдельности.
-  Четкий план по внедрению новых знаний в свою ежедневную работу.
-  Понимание рутины руководителя, составляющую основу результатов отдела.

В ПРОГРАММЕ ТРЕНИНГА:

1. Основа управления продажами.

- Цикл Деминга.
- Ключевые показатели эффективности, как главный инструмент управления продажами.
- Пять функций руководителя и их реализация через инструменты регулярного менеджмента.

2. Полевое сопровождение (Follow-Up).

- Теория – технология сопровождения и основные правила.
- Чек-лист, как главный инструмент сопровождения.

- Технология составления эффективного чек-листа.
- Практика – работа с видео-кейсом по встрече менеджера по продажам с клиентом. Тренировка наблюдения и анализа.
- Разбор кейса. Работа над ошибками.

3. Индивидуальная встреча.

- Теория – технология и правила проведения индивидуальной встречи.
- Как руководителю и продавцу готовиться к индивидуальной встрече.
- Практика – работа в парах. Проведение индивидуальной встречи на основе данных, предоставленных тренером.
- Разбор основных ошибок, ответы на вопросы.

4. Обучающая встреча.

- Теория – правила организации и проведения обучающей встречи.
- Основы подготовки.
- Практика – отработка основных навыков проведения обучающей встречи.
- Демонстрация проведения обучающей встречи с кем-то из участников.

5. Планерка, собрание.

- Теория – алгоритм проведения собрания. Содержание эффективного собрания.
- Практика – работа в группах - составить сценарий проведения собрания для собственного бизнеса. Расписать варианты тем для тематического блока в каждом собрании.
- Ответы на вопросы.

«Руководитель – это профессия, с четким функционалом, инструментами и алгоритмами действий. Не нужно придумывать велосипед и придумывать какие-то сложные решения»

24 октября 2024 года с 10:00 до 18:00

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

Стоимость участия в программе за 1 участника	При оплате		1 участник	2 и более участников
	До 24 июля		22 000 рублей	21 000 рублей
	До 24 сентября		23 500 рублей	22 000 рублей
	После 24 сентября		25 700 рублей	23 500 рублей

☎ (423) 2-300-490, 2 300-445



elena@kforum.ru, svetlana@kforum.ru

**Отзывы с семинара «СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ: выходи первым приходи вторым».
27 сентября 2018 г.**

Этот семинар меняет мировоззрение! Информация, которая проста для понимания, восприятия, но при это меняет реальность! Очень качественно организовано! Восторг!

Олеся, Кей Сمارт

Много новых техник и инструментов. Все организовано на высшем уровне.

Игорь Александрович, Коммерческий директор, ТРАНСГАЗ, ООО

Очень содержательно и практично. Очень вкусный обед

Оксана, Управляющий Сетью, Геометрия Фитнеса by World Class

Рекомендую. Расширение кругозора. Можно применять в разных ситуациях Хорошо.

Олег Евгеньевич, заместитель главного инженера, ФСК ЕЭС, ПАО

Однозначно рекомендую теория «нужды и изобилия». Все отлично!

Александр Николаевич, Начальник департамента активных продаж щепбя

Однозначно рекомендую семинар. Получила огромное удовольствие, почерпнула знания о принципах, технологии приговоров. Организация и сотрудники все отлично.

Алина, Начальник сектора ж/д перевозок, ООО «МК Рефтранс»

Весь арсенал инструментов полезен. Алгоритм шагов и манипуляций интересны. Спасибо огромное!

Юлия Леонидовна, Начальник департамента активных продаж, «Центр снабжения ДВ»

Крутые техники, повторение базы. Однозначно советую. Все просто отлично.

Алексей Вячеславович, Руководитель отдела продаж Traffic, Студия интернет-маркетинга

Безусловно рекомендую. Все отлично. По многим вопросам нашли ответы.

Алексей Алексеевич, ГосТорСервис.

Рекомендую все, кто проводит переговоры. Четко. Структурировано, с готовыми инструментами.

Мария, менеджер по обучению и развитию персонала Альянс-телеком.

Я, наверное, закрывая сделку, рекомендовать буду однозначно! Крутой нескучный формат. Все отлично! Книгу купил проконсультировали!

Вадим, Менеджер по продажам, РЕГИОН-П.

Мне очень понравилось много полезного извлек для себя и буду советовать. Молодцы!

Василий, «Пик и Ко»

Интересно, динамично, полезно, рекомендую.

Екатерина Александровна, Категорийный Менеджер, «Реми»

Переговоры не закрываются на соглашениях, ... всегда. Все полезные инструменты собраны в одном месте. Объемно информативно.

Наталья Александровна, Категорийный Менеджер, Реми.

Рекомендую однозначно как для работы, так и лично, интересны блоки о нуждах, слабых и сильных позициях закрытия.

Анна, «ИСК Система»

Много стало понятно. Однозначно рекомендую.

Марина Анатольевна, Генеральный директор «Новикон»

Узнал много интересных и новых деталей и переговорах при личных встречах. Семинар рекомендую. Организация мероприятия на высоком уровне.

Егор, Сталепромышленная компания.

Как подготовится к переговорам, алгоритм действий, технология переговоров, но до переговоров необходимо заинтересовать клиента, товаром, которого на рынке полно, а клиенты все региональные.

Ирина, региональный менеджер Дикси-Трейдинг

**Отзывы тренинга «ЗАКРЫТИЕ – ДВИГАТЕЛЬ ПРОДАЖ» Декабрь 2022 г.
Владивосток.**

Четко понял разделение бизнес процессов и шагов визита.

Евгений Дмитриевич, ГК Движение, Территориальный менеджер
Техника условного закрытия реально применима в той сфере торговли, в которой я работаю.

Арсеньевский молочный комбинат, Торговый Дом Трейд, Вадим Александрович
Семинар очень актуален, информация четкая, конкретная, успех продаж зависит от
правильности закрытия.

Рефагротранс, Левкова Алина Викторовна
Информации много – все инфа качественная и полезная. Спасибо.

Аюсс-Лоджистик, Гореликова Марина Андреевна
Много полезного и интересного! Закрытие, маршрутизация! Конечно рекомендую пройти все,
кто хочет расти не только в продажах!

Татьяна Александровна
Все огонь! Без воды! Класс!
Денис Александрович, Директор Нью Град

Содержание семинара очень полезно для меня как руководителя, так и как продавца. Много
полезных инструментов.
Александр, Генеральный директор, ДАЛБПРОДУКТ.
Да, рекомендую. Много полезного для проведения переговоров и эффективных продаж.
Анастасия Михайловна, Ведущий специалист, Ростелеком.

Рекомендую всем, кто имеет отношение к продажам. Очень полезно, динамично, применимо на
практике. Это лучший тренер из всех, что я посещала по продажам.
Виктория Валерьевна, Руководитель группы продаж и обслуживания Ростелеком.

Важность закрытия. Да, рекомендую.
Иван Павлович, Менеджер по продажам СК Чемпион.