



Белорусская школа продаж

+375 29 706 35 79 +7 977 257 69 57 salesolution.by

Курс
«B2C-Sale»

Даты проведения:
31.05 - 06.06.2017

Время:
18:15 - 21:00



Илья
Солодухо



Юрий
Сорокин



Сергей
Ржеутский



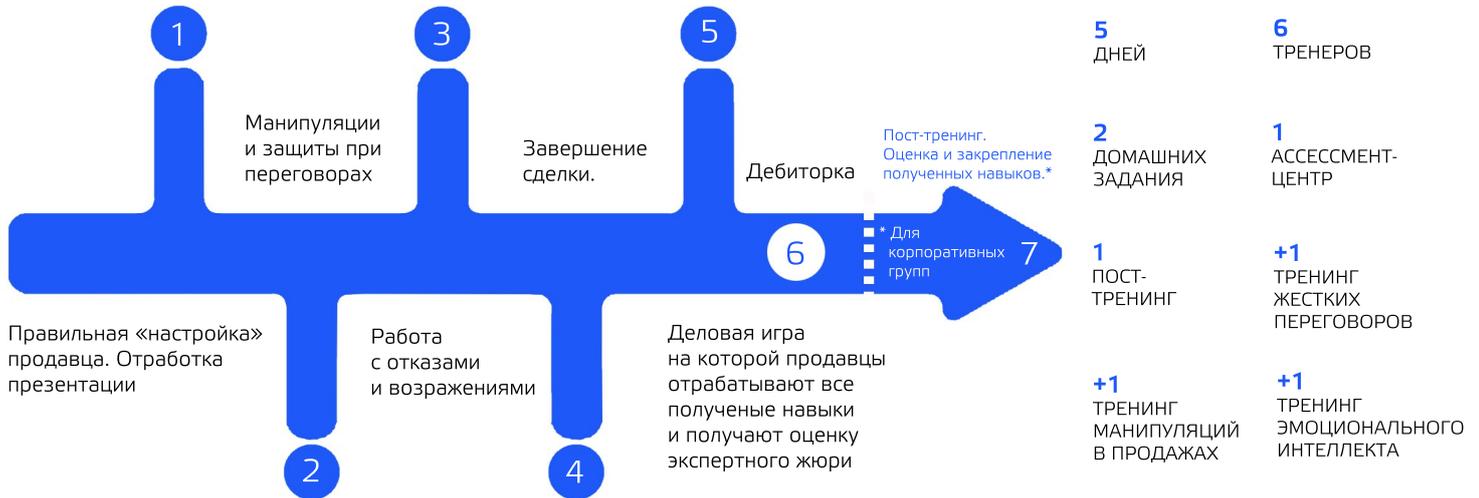
Игорь
Фурманов



Андрей
Демедчук



Дмитрий
Сухина



СРЕДА 31.05 / 17:40 Козлова 3, 14	17:40/18:00	Чем обучение от действующих руководителки департаментов продаж и собственников отличается от стандартного тренинга? / Юрий Сорокин , Илья Солодухо , Андрей Демедчук Страхи, комплексы и предубеждения в продажах. Настройка и self-калибровка - это основная часть работы продавца над собой. Но только лучшие сейлзы об этом знают. Можно быть очень умным, можно знать все технологии продаж, но при этом бояться открыть рот. А так часто и бывает и в продажах и в жизни. Здесь мы начнем делать из вас "боевую машину продаж": не выгорающую, не обращающую внимание на отказы.
	18:00/18:30	/ Юрий Сорокин Приветствие. Почему оно практически никому не дается? Все говорят, что приветствие - это львиная доля успеха. Но как приветствуют клиента? "Чем могу помочь? Ищите чтонибудь конкретное?" Мы поделимся 20 авторскими технологиями приветствия клиента. То, что мы с практикой наработали за десятилетия вы узнаете за час. / Илья Солодухо
	18:30/20:00	Презентация продукта через создание потребности. 4 типа продающих презентаций. Методология школы продаж - P.F.H. (presentation for hit), апробированная на сотнях продавцов. Так успешно получается создавать интерес и к кредитам, и к услугам, и к продаже мобильных гаджетов / Сергей Ржеутский
ЧЕТВЕРГ Online 01.06 / 18:00	20:00/21:15	Презентация. Домашнее задание Делаем презентацию мечты. Апробируем реально действующий технологии для вашего бизнеса. Работа будет идти только с реальными кейсами от учеников. / Сергей Ржеутский
	18:00/21:15	Есть контакт. Прокачка эмоционального интеллекта. Научились приветствовать клиента и презентовать то, с чем пришли? Но можно проводить сотни встреч впустую если ты не симпатичен. На первой установочной игре школы продаж вы потренируете свой эмоциональный интеллект на своих же клиентах. На этом необычном тренинге вы будете оттачивать ваши вербальные и невербальные компоненты при личной встрече. / Юрий Сорокин , Игорь Фурманов
ПЯТНИЦА 02.05 / 18:00 Козлова 3, 14	18:00/19:35	Манипуляции и контр-манипуляции в продажах Правильная презентация - это прямой путь к ФГМ (Фактам, Преимуществам и Выгодам) вашего продукта для клиента. Но насколько это просто. Особенно, если учесть, что клиенты иногда в принятии решений весьма далеки от логики. А вот на этот вопрос у нас здесь будет авторский ответ в виде деловой игры / Илья Солодухо , Андрей Демедчук
	19:35/21:15	Возражение и контраргументы Домашнее задание проводится онлайн. В закрытой группе мы делимся примерами самых страшных возражений и клиентов, ваш тренер здесь собирает информацию и готовится кастомизировать под вас следующий день тренинга / Илья Солодухо
ПОНЕДЕЛЬНИК Online 05.06 / 18:00	18:00/21:15	"Контраргументум". Отработка возражений в авторской разработке белорусской школы продаж - деловой игре-симуляции "Контраргументум" / Илья Солодухо
	18:00/19:35	Завершаем продажу. Финишер. Домашнее задание проводится онлайн. В закрытой группе мы делимся примерами самых страшных возражений и клиентов, ваш тренер здесь собирает информацию и готовится кастомизировать под вас следующий день тренинга / Илья Солодухо , Андрей Демедчук
	19:35/20:30	Дебиторка. Продажа есть, а денег нет. Давайте исправлять. / Дмитрий Сухина
20:30/21:15		