

«КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В 2020 ГОДУ?!» Онлайн Тренинг

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Как изменились подходы в продажах товаров или услуг? Сравнения старых и новых методов в построении отношений с клиентами
Как не делать скидок? 8 стратегий остаться при своих позициях
Продается все! Главное правильно презентовать
Как не столкнуться с возражениями клиентов? Новый подход
Самые эффективные методы работы с возражениями в 2020 году
Способы получения отзывов и рекомендаций от клиентов для роста продаж
4 этапа обучения для роста продаж

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ

Программа тренинга рассчитана на 2 дня по 3 часа каждый день
Формат работы: индивидуальные упражнения, практические упражнения, презентации участников
Каждый участник получает именной сертификат о прохождении тренинга



ТРЕНЕР

Владислав Шах

Профессиональный бизнес-тренер, сертифицированный коуч, эксперт в сфере продаж. Автор книги "Шах и мат в активных продажах".

Опыт работы в сфере разработки и проведения бизнес-тренингов с 2004 г.

Успешный личный опыт в продажах 18 лет.

13-ти летний успешный опыт работы на национальных и руководящих должностях связанных с развитием бизнеса с нуля, управлением продажами, проведением бизнес тренингов, коучингов, обучением и мотивацией сотрудников в международных компаниях таких как: «Dirol», «JTI», «Sony Ericsson», «Philips» и «OTP Bank».

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИМЯ

ФАМИЛИЯ

МЕСТО РАБОТЫ

ДОЛЖНОСТЬ

СТРАНА

ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК

КОНТАКТНЫЙ НОМЕР

ИМЯ ОТОБРАЖАЮЩЕЕСЯ НА СЕРТИФИКАТЕ

*Цена курса 375 АЗН для одного участника