###### 30 МАРТА 2017 | МАСТЕР – КЛАСС | ВЕДУЩИЙ - МАКСИМ БАТЫРЕВ

**«КАК ПРОДАВАТЬ В РОССИИ. БОЛЬШЕ ВСЕХ»**

*Место проведения:* ***Иркутск***

**!** «В стране кризис!» – говорят Ваши продажники?

**!!** Хотите больше продаж и больше постоянных клиентов?

**!!!** На конечном этапе сделки покупатель "уходит" от продавца без объяснения причин?

**ОТДЕЛ ПРОДАЖ – САМЫЙ СЛОЖНЫЙ УЧАСТОК БИЗНЕСА**

**ПОЛУЧИТЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТ ОДНОГО ИЗ ЛУЧШИХ ТОП - МЕНЕДЖЕРОВ СТРАНЫ.**

**О ЧЁМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:**

Мастер-класс «Как продавать в России. Больше всех!» учитывает всю специфику российских клиентов и их индивидуальные особенности: эмоциональную закрытость, ранимое эго, экспертную позицию, неумение слышать и дикое желание быть героями.   
  
На мастер-классе будет проведен пошаговый разбор того, каким образом выстраивать правильные отношения с клиентами и в какой момент и каким образом начинать вести коммерческие переговоры.   
  
За один день будет разобран пошаговый алгоритм, как совершить одну продажу одному клиенту. При соблюдении всех разобранных действий вероятность сделки возрастает до 95%.

**ДЛЯ КОГО МАСТЕР-КЛАСС:**

• Собственники и предприниматели.

• Руководители всех уровней (от линейных до топ - менеджеров).

• Сотрудники отделов продаж.

**ПРОГРАММА МАСТЕР – КЛАССА:**

1. **ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОДАВЦА**

* Почему продавцом тяжело работать и что с этим делать?
* Формирование картины будущего, как единственно правильный вариант развития в профессии.

1. **ВЫСТРАИВАНИЕ «ОТНОШЕНЧЕСКОЙ» СТОРОНЫ ПРОДАЖИ**

* Заговор всех продавцов в России. С чего начинается непродажа.
* Подготовка себя. Просеивание рынка или профессиональный подход.
* Управление имиджем, как неотъемлемая сторона профессионала.
* Гремучая смесь русских покупателей: эмоциональная закрытость, ранимое эго, экспертная позиция, неумение слышать и желание быть героем.
* О чем можно разговаривать с Клиентом, и что категорически неприемлемо.
* На что больше всего похожи переговоры при продаже.
* Умение слушать и слышать, как отличительная черта профессиональных продавцов.
* Отличие коробейников от переговорщиков.
* Правильное позиционирование товаров и услуг. Технология проведения презентации.

1. **НАЧАЛО КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРОДАВЦА**

* Откуда берутся возражения и почему это прекрасно.
* Волшебный трансформатор в голове продавца и его основная роль.
* Использование возражений для расслабления клиента. Техника айкидо.
* В какой момент можно воспользоваться нашими контраргументами.
* Как перейти к обсуждению денег: резюмирование и предложение.
* Непростой выбор в момент завершения сделки.
* Важность поддержки при расставании с деньгами.

1. **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ, ЧТОБЫ СДЕЛКА НЕ СОРВАЛАСЬ**

* Как управлять сроками оплаты с помощью уже существующих инструментов.
* Прививка от конкурентов и желания передумать.
* Рекомендация, как лучший способ расширения клиентской базы.
* Выстраивание мостиков для следующего шага.

**ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ:**

* Практические инструменты Максима Батырева, которые помогли ему добиться успеха.
* Реальные кейсы из жизни. В них Вы узнаете себя и найдете ответы на вопросы.
* Заряд! Мотивацию! Этот энергичный современный руководитель даст Вам тот мощный заряд, который необходим для достижения целей в 2017 году.

**ЧЕГО ТОЧНО НЕ БУДЕТ:**

* Волшебных таблеток и чего-то сверхъестественного!
* Пересказа зарубежных книжных теорий, которые не всегда работают.
* Оторванных от жизни практик и непроверенных инструментов.
* Заумных высказываний и философских изречений.

**Гарантия 100%**

*Могу вам гарантировать, что за все время проведения мастер-класса ни у одного из участников не возникнет ощущения отрыва от реальности, так как все кейсы, которые я разбираю, до боли знакомы каждому нашему управленцу. Именно практический подход к контенту выделяет меня на общем фоне известных спикеров по управлению персоналом.*

**Максим Батырев**

**Отзывы с мастер – класса Максима Батырева г. Иркутск 2015 г.**

*Максим молодец! Регулярно участвую в различных бизнес - мероприятиях, высшая степень оценки! Максим настоящий лидер, педагог! Его сила в умении делать сложные вещи простыми. Желаю ему добра и процветания! Все ок!*

**Горбунов Олег Викторович, директор ООО «Премиум»**

*Огромное спасибо организаторам. Все очень хорошо спланировали. Отдельное спасибо Максиму за возможность посмотреть на себя со стороны, осознать свои ошибки. Мастер-класс дал пищу для размышлений, самоанализа, а главное желание меняться самой, развиваться. Организаторам и Максиму желаю не останавливаться на достигнутом! Спасибо огромное!*

**Щербакова Ирина Константиновна, логист АО «Профсталь»**

*Очень-очень довольна, что выбрала провести этот день так. Большинство тем и кейсов – то, что волнует меня сейчас и вызывает вопросы. Благодаря сегодняшнему мастер-классу получила заряд энергии и идеи для их решения. Максим, спасибо!*

**Банникова Надежда Владимировна,**

**генеральный директор сети мебельных салонов «Kit»**

*От мастер-класса ожидала как обычно схем, цитат, новых понятий. Но … УРА!!!... было все преподнесено очень легко, доступно, интересно. Время провела с пользой. Для меня мастер-класс очень полезен.*

**Блинкова Диана Сергеевна, старший менеджер ООО «Торговый дом Аскона»**

*Максим Батырев просто великолепен! Честный, искренний, справедливый, настоящий! Спасибо большое!*

**Тивилик Юлия Борисовна, менеджер по продажам ООО «Торговый дом Аскона»**

*Спасибо за столь уютную обстановку, за хорошую организацию. Это серьёзно один, т.е. лучший из мастер-классов который я посетила. Всего Вам самого хорошего! Большое спасибо! Было очень интересно!*

**Мусифуллина Анастасия Викторовна, директор салона ООО «Торговый дом Аскона»**

*Очень интересный семинар, дает внутренний подъем и желание двигаться только вперед к поднятию уровня продаж и к реализации своих скрытых возможностей. Спасибо большое!*

**Шпанько Елена Ивановна, менеджер-дизайнер, ООО «Торговый дом Аскона»**

*Считаю, что Максим Валерьевич как лектор, спикер является "золотой серединой" между супер-шоу-тренерами и серьёзными бизнес-консультантами. Приятно слушать. Спасибо за креатив, за наглядные примеры, хорошо подготовленную презентацию.*

**Ильина Ксения Анатольевна, маркетолог 1С БИТ**

*Новые темы, новые фишки. Максим Валерьевич молодец! Информация легкая приятная красочная. Время пролетело весело и незаметно. Появились ответы на вопросы, с которыми приехала на семинар.*

**Долиновская Александра Викторовна, директор магазина ИП Иванов В.А.**

**Автор и ведущий семинара: Максим (Комбат) Батырев**



Известный российский менеджер, обладатель премий «Коммерческий директор года» и «Менеджер года», автор бестселлера «45 татуировок менеджера».

Книга признана лучшей бизнес-книгой года в национальной премии «Электронная буква - 2014», а также получила «Книжную премию Рунета - 2014» как самая продаваемая бизнес-книга в России.

Прошел путь от рядового специалиста до топ-менеджера крупной российской компании. По версии ИД «Коммерсантъ» входит в ТОП-1000 менеджеров страны. Блог Максима в Livejournal входит в ТОП-30 «денежных» блогов страны. Получил степень Executive MBA в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС.

Опыт спикера:

* карьеру бизнес-спикера начал с января 2015 года.

**Статистика за 2015 – 2016гг.:**

**196 мастер-классов, 27 183 участника, 8 стран, 61 город.**

* по анкетам обратной связи 97% участников готовы посетить следующий мастер-класс Максима Батырева;
* все до одного мастер-классы прошли успешно. Это могут подтвердить организаторы мероприятий с участием Максима Батырева из разных городов России и ближнего зарубежья.

|  |
| --- |
|  |