

**30 СЕНТЯБРЯ 2017 | СЕМИНАР - ТРЕНИНГ | ВЕДУЩИЙ – МАЙКЛ БЭНГ**

## **«ТЕХНОЛОГИЯ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ»**

*Место проведения: г.Иркутск*

### **ТРЕНИНГ ПОДОЙДЕТ ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ:**

- Видите, что продавцы не приносят желаемый РЕЗУЛЬТАТ.
- Давно ищите простые в применении методы, которые делают продавцов способными приносить доход.
- Вынуждены сами обучать продавцов и не находили хороших тренингов.
- Мечтаете из продавцов сделать профессионалов, рутину превратить в игру, а кризис использовать для расширения и увеличения дохода!
- Сами являетесь продавцом и хотите систематизировать накопленные знания и опыт, чтобы повысить личную результативность.

### **И ХОТЕЛИ БЫ УЗНАТЬ:**

- Факторы, от которых зависит доход в компании.
- Формулу Успеха для бизнеса и жизни, работающую даже в кризис.
- Как создать уверенность в себе, в продукте и компании, когда на рынке жесткая конкуренция.
- Из чего состоит процесс продажи в Вашей компании.
- Какая стратегия приводит к долгосрочному успеху в бизнесе.
- Как и почему люди совершают покупки. Как продавать разным типам клиентов.
- Что необходимо делать, чтобы подготовиться к успеху в продажах.
- Почему люди покупают решения и ценности, а технические свойства продуктов и услуг.
- Как создать и провести презентацию, чтобы клиент захотел купить у Вас.
- Как не допускать возражения у клиента, а если они возникают, спокойно с ними справиться.
- Как комфортно завершать сделки, чтобы счета оплачивались.
- Какие инструменты увеличивают доход.

### **РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА:**

- Готовая система продаж, которая позволит систематизировать накопленные знания и опыт.
- Сильная команда продавцов.
- Лояльность клиентов и желание выстраивать с Вами отношения.
- Увеличение дохода Вашей компании.
- Осознание, что «Я продаю и делаю это постоянно!»

## ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?

**Для владельцев, директоров компаний, руководителей**, которые хотят:

- увеличить результативность своих продавцов;
- улучшить личную результативность и поддерживать команду продавцов;
- узнать, как передать навык продаж другим;
- чтобы продавцов в компании было много, и они не забирали у руководителя много времени и внимания;
- сильную команду, чтобы «порвать» конкурентов!

**Для опытного продавца**, который хочет новое вдохновение, мотивацию и освежить техники продаж!

**Для начинающего продавца**, который создает карьеру!

## ЧТО ИЗМЕНИТСЯ ПОСЛЕ ТРЕНИНГА?

### **Вы узнаете:**

- Каждый шаг продаж и результат каждого шага.
- Как помогая клиентам, вы поднимаете доход на новый уровень.
- Как установить такие взаимоотношения с людьми, чтобы они захотели вести бизнес с Вами.

### **Мы покажем вам, как:**

- Использовать «Эмоциональный Банковский Счёт», чтобы каждый контакт с клиентом приносил пользу.
- Использовать Технику Q, чтобы люди чувствовали свою значимость и доверяли Вам.
- Работать с Клиентской базой данных (CRM), чтобы одновременно взаимодействовать с большим количеством клиентов.
- Работать со Статистиками, чтобы контролировать доход.

### **У вас появятся такие инструменты:**

- 3-х шаговая презентация. Как из буклета о продукте сказать то, что важно и ценно для клиента.
- 9 шагов работы с возражениями клиента. Как из возражений клиента создать триумф для продавца.
- Чек-листы анализа встреч и переговоров: как выявить и укрепить успешные действия и исключить провальные.
- Работа с клиентом после продажи: как добиваться лояльности клиентов и получать последующие покупки и рекомендации.

После тренинга, Вы захотите совершенствоваться в профессии продавец, поймете, что эта профессия творческая и интеллектуальная. Она раскрывает потенциал личности и помогает достигать результатов в других сферах жизни.

С навыками в области продаж, Вы станете ценным сотрудником для своей компании и решателем проблем для клиентов!

#### **В ПРОГРАММЕ:**

1. Что такое Искусство Продаж? Как работают топ-продавцы мира?
2. Как правильно себя вести, чтобы продавать даже в кризисное время?
3. Как найти потенциальных клиентов для бизнеса?
4. Как провести презентацию продукта, чтобы клиенты захотели купить?
5. Как преодолевать возражения, возникающие у потенциальных покупателей?
6. Какие распространенные ошибки у продавцов?
7. Как продавать решения, а не продукты? Как завершая сделку, получать деньги?
8. Как приобрести дополнительную мотивацию в сложное время?
9. Как создать взаимоотношения с потенциальными клиентами, чтобы они вели с Вами бизнес?
10. Как добиться повторных продаж и построить долгосрочные отношения с клиентами?
11. Как подготовиться к сделке, чтобы улучшить шансы на успех?
12. Как определить, что нужно потенциальным клиентам?
13. Как определить финансовые возможности человека?
14. Каков точный процесс продаж от начала до конца?

### **Автор и ведущий тренинга: Майкл Бэнг**

Международный консультант, эксперт, бизнес-тренер по продажам, переговорам, личной эффективности и клиентскому сервису.

- Долларовый миллионер, предприниматель;
- Международный спикер, в активе которого более 800 обучающих мероприятий (Дания, Испания, Франция, Ирландия, Великобритания, Германия, Швейцария, Венгрия, США, Мексика, Япония, Израиль, Россия, Казахстан, Молдова, Белоруссия, Армения, Китай, Гонконг);
- Автор обучающих программ «5-Star Sales System», «5-Star Service System», а также коучинговых программ по командообразованию, искусству публичных выступлений, переговоров и мастерству убеждения;
- Основатель Пятизвездочной академии Майкла Бэнг;
- Более чем 30-летний опыт продаж и привлечения инвестиций. Майкл превратил теорию в простую работающую систему, которую легко понять и воспроизвести на практике.

Начинал свою карьеру простым моряком на торговом флоте Дании. Работал нефтяником в Африке, торговал бриллиантами в Италии и Англии, одеждой в Испании, поставлял оборудование для баров, занимался привлечением инвестиций, сбором средств для некоммерческих организаций по всему миру.

Аудитория обученных Майклом Бэнг продавцов, руководителей отделов продаж, топ-менеджеров и бизнесменов более 100 000 человек.

Среди его клиентов: Toyota, Unilever, Panasonic, Сбербанк, Мегафон, Nestle, Volvo, Heineken, Toshiba и др.