

## "НАВЫКИ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ"

Брайан Трейси - международный тренер и консультант по управлению, мотивации и продажам, автор более 300 обучающих программ для руководителей и сотрудников. Ежегодно во всем мире по его программам обучается более 500 тыс. человек.

В ходе этого тренинга участники разовьют в себе 7 самых важных навыков продаж, необходимых для увеличения персональных продаж в 2 раза за 12 месяцев



**ГОДА**

ПРАКТИКИ Б.  
ТРЕЙСИ  
В 1 ТРЕНИНГЕ



**ИЗ 62 СТРАН**

ТОЛЬКО  
ПРОВЕРЕННЫЕ  
СТРАТЕГИИ  
ПРОДАЖ



**2 МЛН. КЛИЕНТОВ**

ПРОШЕДШИХ ОБУЧЕНИЕ ПО  
ПРОГРАММАМ Б. ТРЕЙСИ



**Тренинг рассчитан на 8 или 16 часов**



**с количеством участников в группе до 20 человек**



**Цель тренинга:**

обучить каждого участника технологии увеличения персональных продаж в 2 раза за 12 месяцев.



**Целевая аудитория тренинга:**

специалисты и руководители, занятые в продажах B2C и B2B, где продажи происходят конкретным лицам в компании при помощи консультационных продаж.

### ПЯТЬ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ В ПРОДАЖАХ

1. Недостаточный уровень продаж
2. Продавцы делают мало звонков и привлекают мало новых потенциальных покупателей
3. Продавцы "закрывают" лишь небольшой процент встреч реальными продажами
4. Продавцы плохо работают с возражениями клиентов и не имеют отработанного процесса персональных продаж
5. Без обучения и развития лучшие продавцы часто уходят из компании

**Этот тренинг создан для решения всех перечисленных проблем!**

