

# Авторский тренинг МАЙКЛА БЭНГА «ТЕХНОЛОГИЯ АКТИВНЫХ ПРОДАЖ»

17 марта 2017 года г. Москва

## ТРЕНИНГ ПОДХОДИТ ДЛЯ ВАС:



### Если Вы:

- Видите, что Ваши продавцы не приносят ожидаемого РЕЗУЛЬТАТА.
- Давно ищите простые в применении методы, которые делают продавцов способными приносить доход.
- Мечтаете из хороших продавцов сделать настоящих профессионалов, рутину превратить в игру, а кризис - использовать для расширения и увеличения дохода!

## РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА:



Готовая система продаж, которая позволит систематизировать Ваши накопленные знания и опыт.



Значительное повышение эффективности существующей команды без дополнительных вложений.



Лояльность клиентов и желание выстраивать с Вами длительные отношения.



Увеличение дохода Вашей компании.  
Осознание, что «Я могу продавать и делаю это постоянно!»

**Майкл Бэнг** - культовая фигура в западном бизнесе последних десятилетий. Имеет опыт продаж более 30 лет в Великобритании и США, считается одним из лучших международных тренеров по продажам. Автор эффективных систем "i-Sell System" и "Total Sales System".



# КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ И СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ?

## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

### «ТЕХНИКА АКТИВНЫХ ПРОДАЖ»

- Что такое Искусство Продаж? Как работают самые успешные топ-продавцы мира?
- Как правильно себя вести, чтобы стать успешным продавцом, даже в кризисное время?
- Как провести эффективную презентацию продукта, чтобы клиенты захотели приобрести его?
- Как преодолевать возражения, возникающие у потенциальных покупателей?
- Какие самые распространенные ошибки продавцов?
- Как продавать решения, а не продукты? Как завершать сделку и получать деньги?
- Как приобрести дополнительную мотивацию, особенно в сложное время?
- Как создать хорошие взаимоотношения с потенциальными клиентами, чтобы они хотели вести с Вами бизнес?
- Как добиться повторных продаж и построить долгосрочные отношения с Вашими клиентами?
- Как найти потенциальных клиентов для Вашего бизнеса?
- Как подготовиться к продаже, чтобы улучшить свои шансы на успех?
- Как «раскрыть» потенциальных клиентов, чтобы они хотели вести с Вами бизнес?
- Как определить, что на самом деле нужно потенциальным клиентам?
- Как определить финансовые возможности человека?
- Каков точный процесс продаж от начала до конца?
- Какие самые распространенные ошибки продавцов?

КАТЕГОРИЯ	ОНЛАЙН	СТАНДАРТ	БИЗНЕС	VIP
Размещение в зале	Задние ряды	Задние ряды	Средние ряды за столами	Столы у сцены
Тетрадь с материалами	Да	Да	Да	Да
Питание	—	—	Кофе-брейки и обед	Кофе-брейки и VIP обед со спикером
Сертификат	—	—	Да	Да
Фото и автограф-сессия со Спикером	—	—	Да	Закрытая
Доступ к видеозаписи	7 дней	—	7 дней	90 дней
Персональная консультация Спикера	—	—	—	15 минут
<b>Базовая стоимость:</b>	<b>6 500 руб.</b>	<b>9 500 руб.</b>	<b>14 500 руб.</b>	<b>30 000 руб.</b>