

# Меняющийся мир продаж: как адаптировать продажи и маркетинг и обойти конкурентов

Мастер-класс Нила Рекхэма, Ростов-на -Дону, 21 марта 2015



## Целевая аудитория

### мастер-класса:

Владельцы бизнеса и ТОП-менеджеры, коммерческие директора и директора по продажам, руководители отделов продаж и маркетинга, перспективные менеджеры по продажам и специалисты маркетинговых служб.

## Сегодня надо продавать умнее, а не больше!

12-ти летние исследования, проведенные Нилом Рекхэмом, показали, что, что в основе успеха многих компаний на рынке лежат общие подходы и принципы, которые правильным образом объединяют элементы маркетинга и продаж в единую систему.

Основываясь на результатах этих исследований Нил создал метод **СПИН**, который лег в основу большинства других его методик. Эти методики апробированы и активно используются в компаниях с мировыми именами и доказали свою эффективность, в т.ч. позволили компаниям Херох и IBM в десятки раз увеличить продажи. Когда стало ясно, что модели поведения, выявленные Нилом Рекхэмом, могут лечь в основу обучающих программ, сам он еще не подозревал, какую революцию эти исследования произведут в продажах и маркетинге.

### Из отзывов о мастер-классе:

*«Динамичная подача материала и актуальные темы для обсуждения дают возможность использовать полученную информацию в практической работе. Алгоритм продаж прост и функционален – маркетинговое планирование, определение и отбор лучших кадров, мотивация и развитие сотрудников, и, как следствие, создание успешной команды по продажам.»*

**Пронин Олег, руководитель группы «Пересвет Инвест»**



**Нил Рекхэм** – всемирно-известный консультант по продажам, основатель консалтинговой компании Huthwaite Inc, создавший технику СПИН на основе проведения крупнейшего исследовательского проекта совместно с Херох и IBM.

Его исследование охватило 35 тысяч успешных сделок по продажам в 23 странах мира.

Созданный им метод СПИН – сегодня наиболее широко используемый метод продаж среди компаний списка Fortune 500!

## Содержание мастер-класса:

### Сессия 1. Изменяющийся мир продаж:

основные изменения в продажах сегодня; причины падения и роста; новое мышление в продажах; консультативные продажи и транзакционные; как выстроить сотрудничество с ключевыми клиентами, поставщиками и сотрудниками.

### Сессия 2. Успех продаж «под микроскопом»:

результаты исследования причин успешных и провальных сделок, основные элементы процесса продаж, техники и распространенные ошибки опытных продавцов; как устанавливать цели коммерческого контакта, искусство постановки ключевых вопросов, обнаружение скрытых проблем, задерживающих процесс принятия решения.

### Сессия 3. Эффективное управление продажами:

составляющие эффективного управления в продажах; секреты построения результативных систем продаж; обзор лучших мировых практик по управлению продажами; навыки и инструменты коучинга; внутрикорпоративный процесс продаж; как его перестроить и внедрить; как создать постоянный «поток» продаж в условиях изменений.

### Сессия 4. Маркетинг и продажи или как создать эффективную систему взаимодействия:

новая модель повышения ценности предложения; механизм работы отдела маркетинга и отдела продаж; создание мощных инструментов для отделов продаж; основные задачи директора по продажам в условиях изменений; концепция продаж и маркетинга в условиях турбулентности.

### Из отзывов участников мастер-класса:

Практическая ценность этого мастер-класса -

возможность применить большинство рекомендаций на практике

**Оксана Колпакова, компания «Moncasa»**

Нил провел потрясающий мастер-класс, но что еще более важно, он представил концепцию истинного партнерства с клиентом и инструменты, необходимые для его достижения, как персональные инструменты для наших сотрудников, так и для организации в целом.

**ARAMARK**

## Базовые условия участия:

Категория участия	ВИП	ПРЕСТИЖ	БИЗНЕС	СТАНДАРТ
Удаленность от сцены	Первые ряды	Центральная часть зала	Средние ряды	Задние ряды
Кофе-брейки	Да	Да	Да	Да
VIP-обед с Нилом Реххэмом	Да	-	-	-
Обед	-	Да	-	-
Книга с автографом	Да	Да	-	-
Фотосессия со спикером	Закрытая	Закрытая	Общая	Общая
Сертификат о прохождении обучения	Да	Да	Да	-
Автограф сессия	Закрытая	Закрытая	Общая	Общая
Рабочая тетрадь	Да	Да	Да	Да
Оборудование синхронного перевода	Да	Да	Да	Да
<b>Стоимость, руб.*</b>	<b>26 900</b>	<b>18 900</b>	<b>14 900</b>	<b>12 500</b>

\*Специальные условия смотрите на сайте: <http://rostov2015.neilrackham.ru/>

### Адрес проведения:

КВЦ "ВертолЭкспо"  
344068, Россия, г. Ростов-на-Дону, пр.  
М. Нагибина, 30,

### Организаторы:

**Moscow Business Events**  
**Бизнес-Драйв**

### Контакты:

в Ростове-на-Дону т. +7 (903) 406-35-30  
е-mail: [businessdriverostov@gmail.com](mailto:businessdriverostov@gmail.com)  
в Москве т. 8 (800) 100-46-35  
е-mail: [mb@mb-events.ru](mailto:mb@mb-events.ru)

### Сайт мероприятия:

<http://rostov2015.neilrackham.ru/>