

«UPGRADE системы продаж и маркетинга»

Нил Рекхэм и Майкл Бэнг, г. Москва, 22 октября 2016 г



Целевая аудитория:

Руководители и собственники, управляющие продажами, коммерческие директора, руководители отделов продаж и служб маркетинга.

Программа о продажах и маркетинге от 2-х ведущих экспертов: автора всемирно-известного метода СПИН-продаж **Нила Рекхэма** и культовой фигуры в западном бизнесе последних десятилетий - **Майкла Бэнга**.

Директорам и владельцам бизнеса	Сотрудникам отделов продаж и маркетинга
<ul style="list-style-type: none">✓ узнаете последние мировые тенденции в продажах и маркетинге✓ узнаете, как можно одновременно увеличить объем продаж и сумму прибыли✓ создадите план по улучшению процесса продаж в вашей компании и повышению его эффективности	<ul style="list-style-type: none">✓ новые инструменты для продаж и маркетинга✓ статистические данные для улучшения стратегии продаж✓ новые способы позиционирования и работы с клиентами✓ практические рекомендации по повышению эффективности продаж

«Средняя компания может несколькими простыми действиями в области продаж и маркетинга увеличить прибыль на 50%»

Нил Рэкхем,



Ведущий эксперт – Нил Рекхэм - всемирно-известный консультант по продажам, основатель консалтинговой компании Huthwaite Inc, создавший технику СПИН на основе проведения крупнейшего исследовательского проекта совместно с Xerox и IBM. Его исследование охватило 35 тысяч успешных сделок по продажам в 23 странах мира



Приглашенный эксперт - Майкл Бэнг - культовая фигура в западном бизнесе последних десятилетий. Имеет опыт продаж более 30 лет в Великобритании и США. Сегодня г-н Бэнг считается одним из лучших международных тренеров по навыкам управления продажами и сервисом. Автор популярных и очень эффективных систем "i-Sell System" и систему "Total Sales System".

ПРОГРАММА:

Майкл Бэнг:

Как из отдела продаж создать команду победителей: причины низкой мотивации, что нужно сделать, чтобы каждый испытывал постоянную мотивацию изнутри и снаружи; что должны преодолеть продавцы, чтобы стать супер-успешными и приносить прибыль; как обучить и создать лучшую команду в отрасли

Нил Рекхэм:

Как построить эффективный процесс продаж: этапы продаж глазами клиента; метод СПИН - доказанная последовательность правильных вопросов, приводящих к продаже

Управление продажами в новых условиях: управление продавцами и типичные ошибки в условиях кризиса; что повышать: эффективность или результативность работы продавцов; как вознаграждать лучших продавцов; какие бизнес-возможности использовать, а какие нет

Как добиться синергии при взаимодействии отделов продаж и маркетинга: механизм взаимодействия отдела маркетинга и продаж, создание мощных инструментов для продаж; продажи и маркетинг будущего, что нужно сделать, чтобы увеличить объем продаж, количество крупных сделок и снизить коммерческие расходы

Практическая сессия (для категории Престиж и ВИП): UPGRADE системы продаж и маркетинга – составление плана: что нужно сделать и сессия вопросы/ответы - как это сделать

Категории участия	Онлайн (RUS/ENG)	Стандарт	Комфорт	Бизнес	Престиж	ВИП
Удаленность от сцены	-	Задние ряды	Средние ряды	Ближние ряды	Первые ряды	Круглые столы
Обед/обед со спикерами	-	-	Да	Да	Да	VIP-обед со спикерами
Рабочие материалы	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Автограф и фото-сессия	-	-	Общая	Общая	Закрытая	Закрытая
Сертификат	-	-	-	Да	Да	Да
Книга Нила с автографом	-	-	-	Да	Да	Да
Видео-запись и презентация	-	-	-	Да	Да	Да
Практическая сессия и сессия вопросы и ответы	Нет	-	-	-	Да	Да
Базовая стоимость*	7 900	18 500	24 000	28 000	45 000	55 000

*Специальные условия смотрите на сайте: <http://session2016.neilrackham.ru/>

Организаторы: Академия Брайана Трейси и компания Moscow Business Events

т. 8(495) 369-60-95 e-mail: mb@mb-events.ru

Сайт мероприятия:

<http://session2016.neilrackham.ru/>

Место проведения: Гостиница 4* Holiday Inn