

Всего за два дня плательщики налога на профессиональный доход смогут прокачать свои навыки продаж и начнут внедрять их в жизни. В программу курса вошли самые полные и полезные лекции и мастер-классы от региональных и федеральных спикеров - профессионалов в сфере продаж и работы с клиентами.

Обучение будет полезно для тех, кто хочет повысить свои продажи и научиться составлять эффективные рабочие скрипты под свой проект. Совместно с практикующими специалистами участники курса будут определять портрет целевой аудитории, учиться реагировать на возражения, преодолевать страх звонков и отказов, создавать работающие сценарии продаж прямо на занятиях.

Программа онлайн-курса для самозанятых «Продажи и скрипты»:

27 октября 2021 года, 18:00

Тема: Продажи в новой реальности

- Подготовка к продаже.
- Как наладить контакт с клиентом?
- Разница в продаже товаров и услуг
- Презентация и убеждение
- Как работать с сомнениями клиентов

Спикер: Максим Канухин (г. Самара) - бизнес-тренер, консультант, фасилитатор и эксперт по организационному развитию.

27 октября 2021 года, 20:15

Тема: Как создать эффективный скрипт продаж?

- С чего начинать писать скрипт?
- Какой скрипт вам нужен?
- Менеджер водитель трамвая или автобуса: 4 вида скрипта
- Создаем скрипт прямо на мастер-классе! Пошаговая инструкция
- Как внедрить скрипт?
- Где реализовать скрипт: на бумаге, в книге продаж или конструкторе

Спикер: Юрий Шабаров (г. Ростов-на-Дону) - автор книги «Возражений.net», мастер продаж, на счету которого более 200 корпоративных тренингов (среди клиентов: Сбербанк, Эльдorado, завод «ГРАС, Европолимер и др.) и 10 лет опыта.

28 октября 2021 года, 17:30

Тема: Возражений.NET, а Продажи есть!

- 3 вида возражений
- Природа возражений
- Готовые шаблоны для ответов на популярные возражения («Дорого», «Подумаю», «У других дешевле» и др.)
- Авторская технология по работе с возражениями «ПУД»

Спикер: Юрий Шабаров (г. Ростов-на-Дону) - автор книги «Возражений.net», мастер продаж, на счету которого более 200 корпоративных тренингов (среди клиентов: Сбербанк, Эльдorado, завод «ГРАС, Европолимер и др.) и 10 лет опыта.

28 октября 2021 года, 19:15

Тема: Как развить навык продаж и переговоров?

- Успешные неудачники. Как навык продаж помог основателям построить мировые компании
- Как развить навык продаж, даже если вы совсем не умеете продавать
- Как получать на 50% больше информации на переговорах
- Вопросы - как лучший инструмент продаж и построения отношений с клиентом
- 10 методов закрытия сделки

Спикер: Роман Полосьмак (г. Барнаул) - предприниматель, бизнес-тренер, эксперт в сфере развития навыков продаж и переговоров, спикер «Деловой среды» от СБЕРА, бизнес-коуч по работе с руководителями и собственниками, автор книги «ДНК личных продаж». Опыт работы в активных продажах 17 лет.

Формат проведения: онлайн

Обучение для самозанятых граждан, зарегистрированных в Самарской области, бесплатное. Количество мест ограничено.

Спешите подать заявку на участие по ссылке: <https://mybiz63.timepad.ru/event/1817265/>