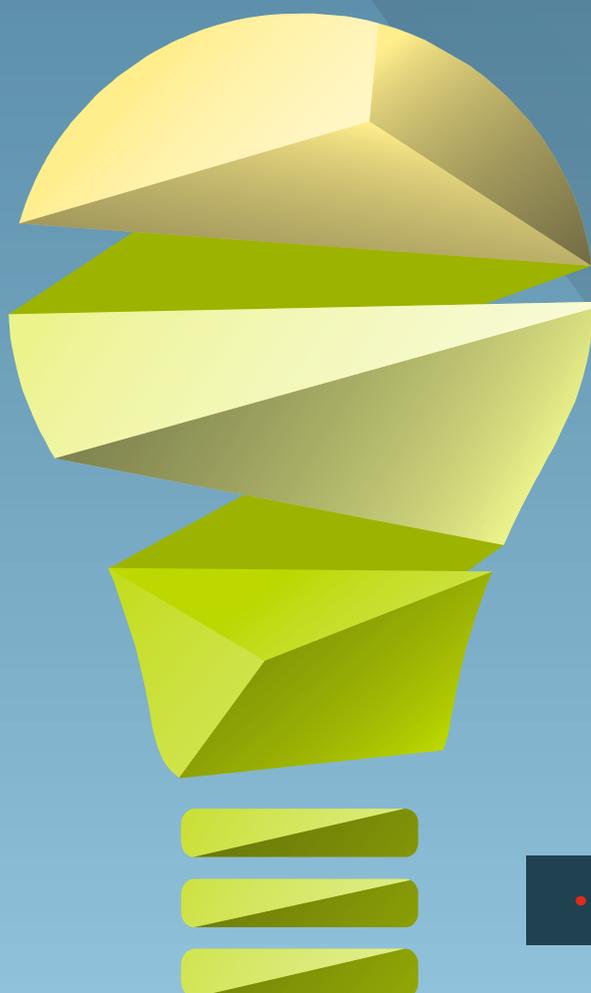


TOP

# «ИНСТРУМЕНТЫ УСПЕШНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ»»

ШКОЛА ПРОДАЖ В2В

бизнес-тренер  
Кристина Петрухнова



центр информационной поддержки

АСПЕКМ

# ПРОГРАММА:

## Ступень 1 - 29.05.2017

### «Ораторское искусство в продажах»

- Способы преодолеть неуверенность и чувствовать себя раскованно выступая перед аудиторией любого масштаба.
- Структура выступления. Вступление, основная часть, кульминация, заключение.
- Основные ошибки выступающего и как их избежать.
- Невербальные аспекты выступления.
- Практические упражнения для работы с голосом и интонацией.

## Ступень 2 - 30.05.2017

### «Структура процесса продажи: секреты успешных менеджеров»

- Техника установления контактных связей.
- Техника определения потребностей.
- Техника презентации своего продукта.
- Техника работы с возражениями.
- Техника совершения продажи.
- Эффективное завершение продажи.

## Ступень 3 - 31.05.2017

### «Эффективное взаимодействие и влияние. Личностно-типологический подход»

- Мифы о манипуляциях.
- Формула доверия во взаимодействии с клиентом.
- Внешние проявления характера клиента.
- Технологии определения типа личности клиента по особенностям черт характера и прогнозирование его поведения.
- Технологии взаимодействия с клиентом на основе его типа личности.
- Работа в конфликтных ситуациях с разными типами клиентов.
- Развитие клиента и повышение его лояльности к компании как элемент мотивации на дальнейшие покупки.

## Ступень 4 - 05.06.2017

### «Встреча для обратной связи»

- Подведение итогов обучения и ответы на вопросы по внедрению технологии в практику.

## БУДЕТ ПОЛЕЗНО:

- РУКОВОДИТЕЛЯМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ
- МЕНЕДЖЕРАМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

# ОБУЧЕНИЕ ПРОВОДЯТ:



Бизнес- тренер:

## Петрухнова Кристина

Специалист по эффективному взаимодействию с людьми, бизнес-тренер в области переговоров и продаж B2B и B2C.

- Директор Центра информационной поддержки «Аспект»,
- Бизнес- тренер
- Бизнес- консультант
- Диагност- эксперт
- Психолог
- С 2003 года работает в сфере продаж.
- Прошла путь от продавца- консультанта до директора компании.
- Успешный опыт в организации start-up проектов.
- Награждена дипломом за ораторское искусство в научной конференции.
- Автор научно- психологических статей в различных сборниках.
- Прослушала более 50 бизнес- семинаров лучших тренеров России и стран Зарубежья.

## Бизнес - тренер Нужина Катерина

преподаватель по направлениям «Ораторское искусство», «Искусство делового общения»



- Коммерческий директор Центра информационной поддержки «Аспект»
- Бизнес- консультант.
- Психолог.
- Учредитель в трех компаниях.
- Специалист по профориентации.
- Консультирует в сфере управления персоналом.
- Проводит деловые переговоры.
- Прослушала более 50 бизнес- семинаров лучших тренеров России и стран Зарубежья.



## ПРОВЕРЕННЫЕ МЕТОДИКИ

на основе личного опыта работы и обучения у ведущих спикеров России и Зарубежья



## МАЛАЯ ГРУППА

позволяет уделить внимание каждому участнику



## УДОБНОЕ ВРЕМЯ

не отвлекаемся от работы

### Что получают участники:

- Контроль за ходом переговоров и продаж.
- Полное понимание структуры продаж. Системность в мышлении и общении с клиентами.
- Способность найти подход к клиенту. Уверенность в переговорах и продажах.
- Удовольствие от работы.



**29,30,31 мая  
и 5 июня 2017г.**



**4500 руб.**

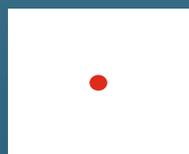
**от 3-х участников  
3000 руб.**

Если Вас заинтересовало данное предложение, позвоните нам.  
Наши менеджеры ответят на все интересующие Вас вопросы.



**(8412) 25-70-20**

[www.aspekt-centre.com](http://www.aspekt-centre.com)



центр информационной поддержки

**АСПЕКМ**