

КОНСТАНТИН БАКШТ «КАК ПРОДАВАТЬ ДОРОГО»

19 апреля



Набережные Челны

Агентство по привлечению
инвестиций chelny-invest.ru

+7(8552) 53-07-07

18+

Тренинг направлен на решение болевых точек руководителей и переговорщиков, которые перестанут беспокоить Вас после тренинга:

1. Психология Клиентов «Не понимаю, чего хотят клиенты. Как определить их потребности и найти подход к каждому из них?»
2. Продажа новых/эксклюзивных товаров и услуг «Выводим на рынок новую услугу, конкуренции ноль, почему же клиентов так мало?»
3. Переговоры о цене «Даже самая низкая цена не убеждает клиента сделать заказ. Как я могу продавать дорого, если не могу продать дешево?»
4. Системное увеличение дохода «Доходы компании скачут то вверх, то вниз, нет никакой системы. Хочется стабильного прироста прибыли».

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:



Отель «KamaRooms»,
пр. Московский, д. 159 (30/18)

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Директора и собственники бизнеса;
- начальники отдела продаж
- менеджеры по продажам
- торговые представители
- супервайзеры



Агентство по привлечению инвестиций
города Набережные Челны

ПОЧЕМУ СТОИТ УЧАСТВОВАТЬ В ТРЕНИНГЕ СО СВОИМИ КОЛЛЕГАМИ:

- Тренинг направлен на формирование конкретных практических навыков.
- Крупные сделки – командная работа. На тренинге у Вас будет возможность попрактиковаться в ведении переговоров в команде так, как это будет потом происходить с реальными клиентами.
- Если после тренинга полученные технологии будут внедрять сразу несколько сотрудников, то отдача от поездки будет намного выше.

РЕЗУЛЬТАТ:

Выйдете на **новый уровень сделок** и увеличите сумму Вашей максимальной сделки

Будете **заключать сделки** и гораздо быстрее и на большие суммы, чем раньше.



ПРОГРАММА ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМА:

I БЛОК

- Максимальная сумма сделки.
- Как найти подход к клиенту? Типология клиентов.
- Почему то, что работает с одними Клиентами, не работает с другими?
- Типы Клиентов по доминирующим потребностям: «предусмотрительные», «властные» и «целеустремленные»
- Самый распространенный тип Клиента. Дожим «предусмотрительных»
- Практические задания: переговоры, их разбор и анализ.

II БЛОК

- Почему менеджеры по продажам «мельчат» со сделками?
- Первый смертный грех в продажах.
- «Дешевле – значит, должны купить»?
- Как спрос зависит от цены.
- Особенности продаж дорогих, эксклюзивных, VIP товаров и услуг.
- Почему сложно продавать новые товары и услуги? Главная проблема и главная задача при таких продажах.
- Продажа технически сложных и высокотехнологичных товаров и услуг на большие суммы. «Универсалы» и «специалисты»
- 2 этапа переговоров о цене. «Захват» и «вилка»
- Нужно ли давать скидки – и как? 2 типа Клиентов по отношению к скидкам.
- Практические задания: переговоры, их разбор и анализ.

III БЛОК

- Увеличение суммы сделки. Как заключать настолько крупные сделки, каких еще никогда не заключалось в Вашей Компании?
- Цена – это абстракция.
- «Личный порог» и его раскачка.
- Всегда ли менеджеры по продажам должны продавать сами?
- Активное ценообразование: повышение доходов с помощью изменения ценовой политики.
- Практические задания: переговоры, их разбор и анализ.
- Как руководители и собственники бизнеса могут приказать давать скидки, резать маржу и продавать в убыток, сами того не понимая.
- Выход на новый уровень сделок благодаря развитию активных продаж.
- Как системно увеличить доходы Вашей Компании?

КОНСТАНТИН БАКШТ



- **25 ЛЕТ ОПЫТА В ЛИЧНЫХ ПРОДАЖАХ**
- **15 ЛЕТ ОПЫТА В КАЧЕСТВЕ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА**
- **10 КНИГ-БЕСТСЕЛЛЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ**

Константин Александрович Бакшт — собственник и генеральный директор международной консалтинговой компании «Baksht Consulting Group».

- Один из ТОП-3 бизнес-тренеров России и СНГ
- 25 лет опыта в личных продажах
- 21 год управления и ведения собственного бизнеса: телекоммуникационные компании (Интернет, IP-телефония), недвижимость, ценные бумаги, СМИ, компьютерные салоны и интернет-центры, сеть салонов сотовой связи и другие.
- 15 лет опыта в качестве бизнес-консультанта и бизнес-тренера. Константин Бакшт автор Ежедневника «Система Константина Бакшта».
- В 2012 году Константин Бакшт получил диплом в Специальной номинации, как лучший бизнес-тренер.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ:

- построение системы бизнеса и системы корпоративных продаж «под ключ» (более 400 реализованных проектов в Москве и других регионах России и СНГ).

ЦИТАТА:

*«Бизнес - это война, где пленных скупают за бесценок. Линия фронта на этой войне проходит там, где идет работа с клиентами.
И здесь основная ударная сила - отдел продаж».*

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО: эксперт-практик, комплексный системный подход к построению, развитию и внедрению системы продаж.

СЕКМЕНТЫ: Любые продажи в сфере B2B, производственные компании, банки, IT-услуги, финансовые услуги, оптовая торговля (в т.ч. FMCG) и др.

В ЧИСЛЕ КЛИЕНТОВ: Сбербанк, Локо Банк, Савушкин продукт, Наше радио, Мегафон, Билайн, МТС, пивоваренный завод Бочкари, центр кровли Покрофф и более 400 других проектов по построению отделов продаж «под ключ».



АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРА: «Большие контракты». Продано более 350.000 тысяч экземпляров. Издательство «Питер»

НОВАЯ КНИГА: «Богатство и свобода. Как построить благосостояние своими руками». Продано более 350.000 тысяч экземпляров. Издательство «Питер»



Ссылки на социальные сети консалтинговой компании «Baksh Consulting Group»:

VK - <http://vk.com/capitalconsulting>

FB - <https://www.facebook.com/bakshsales>

YouTube - <http://www.youtube.com/channel/UC0OJsqn07Nf83FhfYeYqhwQ>

САЙТ: <http://www.fif.ru/>

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ:

БИЗНЕС

Раздаточный материал
Кофе-брейки
Сертификат участника
Фотосессия

9000 руб.

ВИП
(места ограничены)
Раздаточный материал
Кофе-брейк
Обед
Сертификат участника
Фотосессия
Консультация от специалистов «Baksht Consulting Group» в течение месяца после тренинга

11 000 руб.

Телефон отдела продаж:

+7-960-073-40-92; +7 (8552) 53-07-07 (доб.227)

Акция «Корпоративное участие»:

5-7
участников

↓

**10 %
СКИДКА**

10-15
участников

↓

**15 %
СКИДКА**

**В акции не участвует категория билетов VIP. Срок действия акции до 15 марта 2017г.*