|  |  |
| --- | --- |
| **О спикере и формате:**  **Динамичная модерация** – спикер находится в живом диалоге с участниками  **«Реалити»** - Спикер со сцены звонит в компании и клиентом с 2-мя задачами:  1. Разбор ОП заказчика/конкурента.  2. Живой звонок/WA клиенту.  **«Разборы»** - Владимир приглашает на сцену участников и делает личный разбор: от продаж до мышления, проводя общую нить сути мастер-класса.  **«Практика и внедрение»** - Задания выполняются участниками в группах и парах. Человек запоминает 90% того, что сделал сам. И 30% увиденного.  **Летающая презентация** формата Prezi  **Опыт** выступлений: 23 страны, 143 города.  **Путь**: с рядового менеджера по продажам до самого известного бизнес-тренера в направлении в РФ  **Образование**: экономическое, юридическое, управление персоналом  **Автор** 14 книг, 2 из них финалисты на ПЭФ.  **Реальный предприниматель** с 2007 года:  YaKuba|Масштабирование продаж  Tom Hunt| Кадровое агентство  Дзен Недвижимость| Новостройки в Москве,  Лидер Кидс |Детский сад 850 м2. Построен в 2015  **Признание:** четырежды признан **бизнес-тренером года** по результатам года.  **Музыка**: автор 9 мотивационных песен.  **ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ**:  Стандарт: 1 либо 2 дня (10.00 – 18.00)  Сокращенно: от 1 часа | **Программа**:  **ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**  Как выглядит бизнес владельца без выстроенной системы? СНИП-подход  Стратегия, аудит, бизнес-процесс, анализ слива клиентов, КЭВ,  **ОШИБКИ В ФОРМАТЕ РАЗБОРА**  Аудит отдела продаж, живой разбор с кейсами участников. Ключевые и классические ошибки ОП: отсутствие вопросов, формализм, канцеляризмы, отсутствие фиксации и дожима клиента. Воронка дожима: алгоритм, правила и инструменты.  **ФИКСАЦИЯ НА ВСТРЕЧЕ**  Каков должен быть результат встречи? Личный бренд, продукт, следующий шаг. Продажи по «Форме воды». 2 классических действия в финале встречи: QR и WA-текст. Создавайте WOW-эффект.  **ЗВОНКИ**  Речевые техники: фиксация, растерянность, программирование и другие. Старт звонка: четыре ключевые фразы скрипта в начале диалога. Инструменты выхода за рамки классической беседы: текущие и последующие действия после разговора.  **МЕССЕНДЖЕРЫ**  4В-подход в мессенджерах: вводная фраза, варианты, ваши ссылки и вопрос. Как отправлять сообщения в WA без сохранения контакта. Прогревы в соц сетях.  **НАЙМ В ОП**  НОРМ-подход: найм, оценка, развитие, мотивация. Как создавать сильную команду. Проверка компетенций менеджеров. Стратегия найма.  **ИНСТРУМЕНТЫ ДОЖИМА**  Скрипты, CRM, сервис, NPS, книга продаж, ОСВК, КЭВ и др. Ключевой этап воронки на примере 3-х сфер: розничные продажи, автосалон, настройка отделов продаж. |
|  |  |