|  |  |
| --- | --- |
| **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**:  **СТРЕСС И НАСТРОЙ**  Как работать в ситуации давления и потери энергии? Что делать с «клиентами-манипуляторами?» Техника Толстого. Как справляться с личной «демотивацией» и «ждунами» в команде. Принцип Франкла.  **АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ**  Реалити-звонок риелтору: «Анализ лучших/худших скриптов, интонации, отработки возражений», проверка. Реалити-звонок из зала собственнику объекта.  **ВОЗРАЖЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ**  Отработка: «Давайте без договора», «Я найду сам», «Я уже работаю с другим специалистом», «Дорого», «Подумаю» и др. Техники подмены смыслов боль/решение.  **ДОЖИМ КЛИЕНТА ПО ТЕЛЕФОНУ**  Исходящий, входящий и повторный звонки клиентам. Скрипты: КПСС, РВСН, КВС. Речевые модули переговоров с собственником. Дожим с клиентами, не берущими трубки.  **ПОКАЗЫ И ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ** Как продавать на объекте и в офисе? РОНИ-техника. Как управлять «дистанцией̆», методы запоминания имен. Комплименты, жесты, сторителлинг, убеждение без навязчивости.  **ПРОДАЖИ ЧЕРЕЗ РЕКОМЕНДАЦИИ**  Как получать рекомендации после и во время продажи. Личные и онлайн рекомендации.  **МЕССЕНДЖЕРЫ И ПРОДАЖИ В ПЕРЕПИСКЕ.** Правила и тексты убеждения в WA. Отправка «догоняющих сообщений» в Whats App.  **ВОЗВРАТ КЛИЕНТОВ** Работа с базой: учет «потерянных» клиентов. Конфликты с клиентами. Всех ли нужно возвращать?  **САМОМОТИВАЦИЯ** Стресс без АНМ. «Уход в настоящее по методу Гилберт». Подход Дэфо. |
|  |  |