|  |  |
| --- | --- |
| **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**:  **ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ И КОММУНИКАЦИИ**  В каких случаях необходимо общаться с первыми лицами? Плюсы - минусы общения с ТОПом.  **ПРОДАЖИ ТОПам**  3 вида продаж. Особенности подготовки к встрече с первым лицом компании. Как преодолеть страх общение с такими людьми?  **ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ** Как преодолеть препятствие в лице секретаря? Умение убеждать по телефону ТОПа встретиться. Причины для встречи  **ПЕРЕГОВОРЫ 1Х1**  Приемы эффективных встреч 1х1. Как управлять «дистанцией̆», не скатываясь в «панибратство»? 4 варианта расположения на переговорах. «Доработка жестами», сторителлинг.  **ВОЗРАЖЕНИЯ** Продающие истории. Рабочие диалоговые технологии по отработке сопротивлений клиента, позволяющие запоминаться в головах клиентов и соглашаться.  **ДОЖИМ ЧЕРЕЗ ВИДЕО, ГОЛОСОВЫЕ И КП В МЕССЕНДЖЕРАХ**  Лучшие форматы, структуры убеждения, подведения клиентов к решению купить  **ЖЕСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ТОПом**  Правила ведения торга по цене и условиям сделки с первыми лицами. Давление ЛПР, грубости и слив с диалога. Досье на лицо прнимающее решение. Работа с досье на ТОПа. Дальнейшие шаги: определение исполнителей |
|  |  |