|  |  |
| --- | --- |
| **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**:  **МЫШЛЕНИЕ И СЕРВИС**  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 «МЧС».  **АНАЛИЗ РАБОТЫ. ЖИВЫЕ ЗВОНКИ**  Реалити-звонки в отдел продаж или конкуренту компании-участника: «Анализ лучших/худших скриптов, речевых модулей, интонации, отработки возражений», «проверка работы качества сервиса».  **ОШИБКИ И НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** Детали в диалогах, переписке, интонации и «дожиме» в переговорах собеседника, которые «выключают» желание покупать. Как обнаружить, зафиксировать и избавиться, чтобы повысить конверсию на 10-30%.  **КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ**  Техники активного слушания. Микроэмоции. Голос и его качества в восприятии собеседника. Интонация в контакте с негативно-настроенным клиентом.  **ВОЗРАЖЕНИЯ, ЖАЛОБЫ И РЕАКЦИИ** Новые техники отработки возражений. Техники отработки по «УТП» и «УТВ» «СПоР», «Хтябжиж», «ПУСК» тотальное согласие без «ноканий». Техники подмены смыслов и управляемых провокаций с давлением на боль/решение.    **КОНФЛИКТ-МЕНЕДЖМЕНТ**  Что такое «Эмоциональный Счет»? Агрессивное состояние и право на него. Отдельная работа с претензиями и недовольством каждого типа клиента.  **САМОМОТИВАЦИЯ** Как «зажечь себя?». Системные приемы самомотивации: отработка реакций, химия продаж, страхи, зона дискомфорта и пр. |
|  |  |