|  |  |
| --- | --- |
| **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**:  **ТРЕНДЫ И ПРАВИЛА**  8 правил телефонных продаж. Переговоры по методу «ГУСя», техника АИНИД, работа с микроэмоциями. “Зацепки” и “дожим”. Как становиться «своим» с первых секунд.  **ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ**  Реалити-звонок из зала в компанию, клиенту на выбор участников: новому или текущему, «ведение переговоров с целью перевести клиента на следующий этап». ТОП-ошибки в переговорах.  **КРОСС-ПРОДАЖИ** Как допродавать с текущей «сонной» базой? Как легко переводить клиента на покупку дополнительного продукта? Скрипты и техники кросс-продаж. Как увеличивать средний чек на 30+%.  **ПРОДАЖИ ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ**  Как получать рекомендации после и во время продажи. Метод «КДР». Стадии получения «мягких» рекомендаций. Как получать рекомендации “между прочим”?  **ПЕРЕГОВОРЫ 1Х1** Приемы эффективных встреч 1х1. Как управлять «дистанцией̆», не скатываясь в «панибратство»? 4 варианта расположения на переговорах. «Доработка жестами», сторителлинг.  **ПЕРЕГОВОРЫ В МЕССЕНДЖЕРАХ.**  Как «догонять» клиента сообщениями. Что именно писать, чтобы убеждать. Живая отработка возражений с клиентами. Ключевые фразы для убеждения клиентов.  **ЛИЧНЫЙ БРЕНД ПРОДАВЦА. КАК ПРОДАВАТЬ «ДОРОГО»?**  5 векторов личного брендинга для переговорщика: фото-стиль, профили в соц. сетях и пр. Брендинг с бюджетом «0».  **САМОМОТИВАЦИЯ** Как «зажечь себя?». Системные приемы самомотивации: отработка реакций, химия продаж, страхи, зона дискомфорта и пр. |
|  |  |