

**ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
НО «ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН»**
420111, Российская Федерация,
Республика Татарстан, г. Казань,
ул. Чернышевского д.33
ИНН 1655226000, ОГРН 1121600001632
Тел. /факс: +7(843) 223-06-74
e-mail: info@export-rt.ru



**TATARSTAN EXPORT
SUPPORT CENTER
GUARANTEE FUND OF THE
REPUBLIC OF TATARSTAN**
Chernyshevskogo str., 33,
Kazan, the Republic of Tatarstan,
the Russian Federation, 420111
Tel. /fax: +7(843) 223-06-74
E-mail: info@export-rt.ru

№ _____

На № _____

Руководителю Исполнительного комитета
муниципального образования
Республики Татарстан

О семинаре для предпринимателей

3 октября 2014 года Центром поддержки экспорта Республики Татарстан (далее – Центр) будет организован семинар по теме «**Техника повышения продаж и эффективная работа с клиентами**». Семинар пройдет **3 октября с 10.00 до 17.00** по адресу **г. Казань, ул. Пушкина 18, Торгово-промышленная палата РТ**.

Приглашаем представителей Исполнительного комитета, а также просим Вашего содействия в привлечении предпринимателей Вашего района к участию в предстоящем семинаре, в том числе путем размещения информации на официальном сайте Вашего муниципального образования.

Более подробная информация о предстоящем семинаре в Приложении.

По всем дополнительно возникающим вопросам можно обращаться в Центр по тел. (843)223-06-74, адрес: г.Казань, ул. Чернышевского, д 33 (контактное лицо в Центре: Грезнева Ольга Викторовна).

Приложение: 1) Письмо руководителю предприятия на 2 л. в 1 экз.

2) Регистрационная форма на 1 л. в 1 экз.

3) Программа семинара на 4 л. в 1 экз.

С уважением,

**Руководитель Центра поддержки
экспорта Республики Татарстан**

В.Ф. Чистяков

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
НО «ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН»
420111, Российская Федерация,
Республика Татарстан, г. Казань,
ул. Чернышевского д.33
ИНН 1655226000, ОГРН 1121600001632
Тел. /факс: +7(843) 223-06-74
e-mail: info@export-rt.ru



TATARSTAN EXPORT
SUPPORT CENTER
GUARANTEE FUND OF THE
REPUBLIC OF TATARSTAN
Chernyshevskogo str., 33,
Kazan, the Republic of Tatarstan,
the Russian Federation, 420111
Tel. /fax: +7(843) 223-06-74
E-mail: info@export-rt.ru

24.09.2014 № 569

На № _____

Руководителю предприятия

О возможности посещения семинара

Любой бизнес подразумевает под собой коммерческую деятельность, основой которой всегда являются продажи. Успех и процветание бизнеса напрямую зависят от качественной работы продавцов и руководства. В преуспевании Вашей организации, в повышении ее дохода и прибыли Вам поможет семинар известного российского бизнес-тренера Евгения Котова.

Центр поддержки экспорта Республики Татарстан предлагает Вам и Вашим сотрудникам посетить семинар «Техника повышения продаж и эффективная работа с клиентами». Семинар пройдет **3 октября с 10.00 до 17.00** по адресу **г. Казань, ул. Пушкина 18, Торгово-промышленная палата РТ.**

Евгений Котов является ведущим бизнес-тренером и владельцем консалтинговой компании «Practicum Group». За последние 4 года совместно со своей командой консультантов Евгений Котов реализовал более 50 консалтинговых проектов, связанных с увеличением эффективности продающих подразделений в компаниях на территории России, стран СНГ и Турции, в результате которых в компаниях было зафиксировано увеличение доходов с ростом продаж от 30% до 200%. Его семинары востребованы в более 50 городах России и странах ближнего и дальнего зарубежья, стоимость их посещения на одного участника более 10 000 рублей. **У Вас имеется возможность посетить этот семинар бесплатно**, участие в котором позволит Вам узнать:

- Как правильно убеждать клиента;
- Почему большинство продаж обречены на неудачу с первых минут работы с клиентом;

- Как сделать клиента постоянным, чтобы он рекомендовал Вас и как работать с проблемными клиентами;
- Как увеличивать продажи в «не сезон»;

В результате посещения семинара Вы получите **сертификат участника.**

Участие в семинаре бесплатно. Количество мест ограничено.

Для подтверждения участия, убедительно просим Вас заполнить регистрационную форму, которая прилагается к данному письму и прислать ее по адресу tatexport.spt@gmail.com до **02.10. включительно.** Подробности по телефону **+7(927)440-6086 (Контактное лицо - Гаптрахманов Риназ).**

Приложение: 1) Регистрационная форма на 1 л. в 1 экз.

2) Программа семинара на 4 л. в 1 экз.

С уважением,

**Руководитель Центра
поддержки экспорта
Республики Татарстан**



В.Ф.Чистяков

Тренинг-практикум	<p>«ТЕХНИКА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С КЛИЕНТАМИ»</p> <p>Тренинг практикум состоит из теории и тренировок.</p>
Бизнес тренер	Евгений Котов
Целевая аудитория	Менеджеры по работе с клиентами, продавцы, сотрудники, взаимодействующие с клиентами.
Цель	Дать участникам эффективную практическую технологию продаж, с помощью которой можно повысить эффективность продающего персонала.
Результат	Участники тренинга, которые знают технологию продаж и способны применить ее на практике уже на следующий день.
Участники тренинга-практикума узнают	<ul style="list-style-type: none"> • Как продавцу увеличить уверенность в себе; • Мифы о продажах и продавцах; • Почему большинство продаж обречены на неудачу с первых минут работы с клиентом; • Правильная последовательность в технологии продаж; • Секрет продаж или что не делает 90% продавцов; • Технология общения с клиентами по телефону и при встрече; • Как управлять общением с клиентами с помощью вопросов; • Как убеждать клиента; • Как улаживать возражения; • Как работать с проблемными клиентами; • Как сделать клиента постоянным, чтобы он рекомендовал Вас; • Как увеличивать продажи в «не сезон»; • Как грамотно провести презентацию; • Как правильно завершить сделку.
Длительность тренинга	1 день
Тренинг состоит из	50% теории – 50% практики
Обучение происходит	С 10:00 до 18:00
	По завершению тренинга участники получают сертификаты

ПЛАН ТРЕНИНГА

ЧАСТЬ 1

1. Знакомство с участниками. Определение правил работы на тренинге.
2. Секрет продаж, или как продать «эмоцию».
3. «Мифы о продажах». Стереотип: продавец – это не престижно.
4. Как у клиента убрать идею – «что ему хотят продать».
5. Как у клиента убрать идею, что он «всё знает».
6. Чем можно отличаться от конкурентов.
7. Каким должен быть эффективный продавец.
8. Как грамотно вступать в контакт с клиентом по телефону / на встрече.
9. Как добиться понимания от клиента, который «ни с чем не согласен».

ЧАСТЬ 2

1. Правильная последовательность продажи.
2. Компоненты УВЕРЕННОСТИ. Практические упражнения.
3. Как ежедневно, не отвлекаясь от дел, делать тренировки по «уверенности».
4. Упущенный компонент в общении с клиентом, из-за которого срываются продажи еще до презентации товара.
5. Как справиться с «неуверенностью» клиента.
6. Как поднять уверенность клиента в отношении продукта, который Вы продаете.
7. От чего зависит доход продавца. Алгоритм увеличения дохода.

ЧАСТЬ 3

1. Как грамотно выяснить, что именно нужно клиенту, и что он хочет.
2. Техника вопросов.
3. КАК и КАКИЕ вопросы задавать клиентам, которые тяжело идут на общение.
4. Составление главных вопросов для выяснения потребностей.
5. Тренировки по технике выяснения потребности.
6. Элемент сервиса, из-за которого клиент будет Вас рекомендовать.
7. Как увеличивать продажи в «не сезон».
8. Какие «показатели» необходимо анализировать продавцам.
9. Как прогнозировать доход и как влиять на его уровень.

ЧАСТЬ 4

1. Как правильно отвечать на провокационные вопросы клиента «о качестве товара».
2. Правильная формулировка идеи «клиент всегда прав».
3. Ошибки в презентации, из-за которых клиент уходит.
4. Три золотых правила презентации.
5. Как продавцы теряют клиентов во время презентации и что делать, чтобы этого не происходило.
6. Техника эффективной презентации.
7. Технология завершения сделки.
8. «Новый Шекспировский вопрос» при завершении сделки.
9. Технология улаживания возражений.
10. Как противостоять возражению «дорого».

Вручение сертификатов

НЕСКОЛЬКО ОТЗЫВОВ С ПОСЛЕДНИХ ТРЕНИНГОВ

Руководители

*Г.Е.П., (агентство недвижимости), г.
Архангельск*

Тренинг произвел грандиозное впечатление - динамичный, «все в точку», как будто писанный и проговоренный по жизненной и рабочей ситуации. За мой стаж в работе (11 лет) я впервые была на таком тренинге – где конкретно рассматривалась ситуация сегодняшнего дня и давались ответы и рекомендации на нее, а не теоретические рассуждения о продажах и продуктах продажи.

*В.К.Е., руководитель отдела продаж
(продажа автозапчастей), г. Москва*

Самое главное, что идею не навязывали, а рассказывали, как ее применить и как все это может отражаться на продажах. Открыли глаза на некоторые вещи, которые мы в обычной жизни встречали, но не задумывались. Рассматриваемые темы в дальнейшем помогут не только поднимать продажи, но и очень даже пригодятся в обычной жизни.

*А.И.В., директор,
г. Краснодар*

В Вашем семинаре мне понравилась сама форма объяснения рассматриваемых вопросов. Наверное, впервые семинар проводил тренер-практик, а не теоретик. Практический опыт был так структурирован, что это было просто для понимания.

*Г.В.А., руководитель, учредитель,
г. Москва*

1. Нравится, как Евгений подает мысли участникам
2. Как тренер и оратор идеален
3. Много примеров и конкретики
4. Заряжает энтузиазмом
5. Дал иной (эффективный) подход к продажам

А. Ж. Ш., директор, г. Махачкала

Очень полезный и позитивный семинар. Получила ответы на «наболевшие» вопросы. Особенно для меня была полезна информация по завершению сделки. Получила массу мотивации, скинула «грузики» и сомнения со своих мозгов!

*М.М., исполнительный директор,
г. Киров*

Очень многое из курса делалось раньше на интуитивном уровне. Сейчас все это будет делаться осознанно. После курса прошел страх при выступлении перед аудиторией. Появилось желание самой продавать.

**Продавцы, менеджеры по
продажам**

*Ф.А.Р., продавец – консультант, «Mondial»,
г. Анталия, Турция*

Тренинг, который провел Евгений Котов, был насыщенный и плодотворный. Не поверите, но после этого тренинга я на следующий день продал товар в течение 2-3 минут, подробно говорить не буду, но это результат тренинга. Считаю такие мероприятия надо проводить каждый год. К сожалению, человек на протяжении долгих лет работает в сфере торговли, но не может иной раз в простой ситуации продать товар. Но тренинг Евгения Котова, в котором я принимал участие, был очень интересным. Желаю, чтобы в дальнейшем такие мероприятия проводились почаще.

*К. А. Г., менеджер по продажам на страны
СНГ, г. Кишинёв, Молдова*

Лёгкость. Понятность. Евгений помог понять много вещей, которые вроде лежат на поверхности, но мы их не применяем. Теперь есть чёткая структура и понимание того, что надо делать и чего не надо. Практичность этого тренинга 100%. Меня наполнили необходимым для любого продавца, теперь всё зависит от меня! Евгений, спасибо Вам за интересный, нужный тренинг и за то, что нашли время нам помочь.

*А.Д.С., менеджер по продажам, «LeTo» г.
Алматы*

Первый семинар за последние 10 лет, на котором я совсем не спал! Многие простые истины преподносятся по-новому и поэтому хочется им следовать. Особый "респект" за актерское мастерство. Радуется, что советы и рекомендации привязаны к нашему менталитету!

*Г.Р.М., специалист по работе с клиентами,
г. Уфа*

На самом деле, идя на семинар Евгения Котова, мне думалось, что я много уже знаю о продажах. Однако ухажу с кучей новых идей для меня и компании. Я знала, что очень полезно ломать себя и выходить из своей зоны комфорта, но все же позабыла, что стоит почаще ломать свою «коробочку комфорта», на тренинге об этом было очень много. Было очень интересно и полезно, особенно примеры из жизни, которые легко и понятно применимы к бизнесу! Видела блоки ваших тренингов в YouTube.com, но в жизни все это действо гораздо круче. Спасибо!

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА

участника семинара

"Техника повышения продаж и эффективная работа с клиентами"

3 октября 2014 г.

Ф.И.О. участника, должность	Название организации	Адрес	Контактный телефон	Е-mail (для получения раздаточного материала)	Сфера деятельности (производимая продукция, перечень оказываемых услуг и т.д.)	Актуальные темы образовательных семинаров

Пожалуйста, заполните РЕГИСТРАЦИОННУЮ ФОРМУ и отправьте по электронной почте tatexport.spt@gmail.com

не позднее 2 октября 2014 года

Тел. 8(927)-44-06-086