

Программа семинара: «Технологии увеличения продаж на предприятиях малого и среднего бизнеса»

	Тема	ФИО лектора
9:30-10:00	Регистрация, приветственное слово организаторов семинара.	Алексей Сербуль, бизнес-тренер
10:00-10:45	<i>Какие коммерческие материалы необходимо иметь в компании. Как и зачем коммуницировать с клиентом.</i>	
10:45-10:50	Перерыв. Общение с коллегами	
10:50-11:35	<i>Какими маркетинговыми мотиваторами необходимо владеть. Учет показателей – что и как мерить. Воронка продаж – замеряем и улучшаем ключевые показатели.</i>	
11:35-11:50	Кофе-брейк. Общение с коллегами	
11:50-12:35	<i>Что такое бренд и как это работает. Как клиенты принимают решение или почему они покупают?</i>	
12:35-12:40	Перерыв. Общение с коллегами	
12:40-13:15	<i>Какие сотрудники нужны в отделе продаж</i>	
13:15-14:15	Обед. Общение с коллегами	
14:15-15:00	<i>Телемаркетинг (продажа по телефону) – избегаем 15 главных ошибок в телемаркетинге, делаем холодные звонки мощным каналом привлечения клиентов.</i>	
15:00-15:05	Перерыв. Общение с коллегами	
15:05-15:50	<i>Стандарты работы менеджеров и продающие скрипты продаж – сводим к минимуму влияние человеческого фактора, получаем высокий прогнозируемый результат в продажах.</i>	
15:50-16:00	Кофе-брейк. Общение с коллегами	
16:00-16:45	<i>Многошаговые продажи – уходим от продажи «в лоб», снижаем количество отказов до минимума.</i>	
16:45-16:50	Перерыв. Общение с коллегами	
16:50-17:30	<i>Повышение конкурентоспособности за счет применения инновационных технологий 3D-принтирования.</i>	