Семинариум «Как достичь успеха в продажах: лучшие мировые практики экспертов и компаний»

Брайан Трейси

Нил Рекхэм

25-26 октября 2013 г., Москва

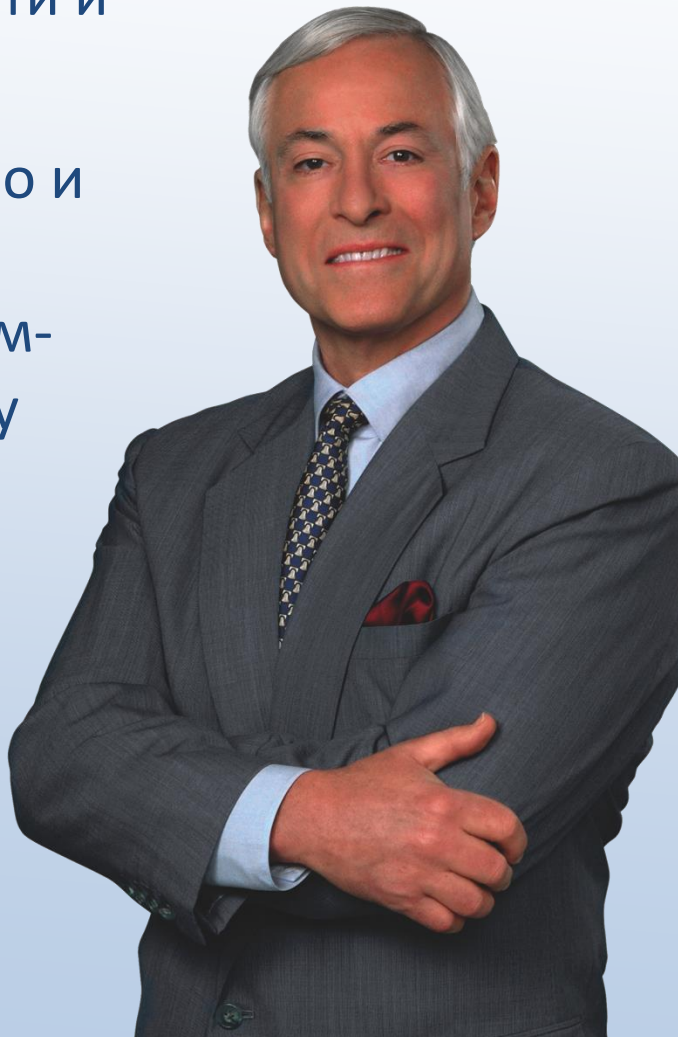
BRIAN TRACY ACADEMY

Основатель Академии

Брайан Трейси – всемирно известный тренер по личной эффективности и развитию бизнеса.

Автор более 50 книг и 300 аудио и видео программ по продажам, лидерству и менеджменту, тайм-менеджменту и персональному успеху.

Основатель международной консалтинговой компании Brian Tracy International с представительствами в 32 странах.



3 причины, почему стоит обучаться у Брайана Трейси

1. Брайан **сделал карьеру** в продажах и посвятил ей основную часть своей жизни.

2. Построил **собственный бизнес**, что позволило ему взглянуть на продажи с позиции руководителя и собственника.

3. Одно дело уметь самому продавать и совершенно другое дело научить и мотивировать других – у Брайана **есть такой дар**.

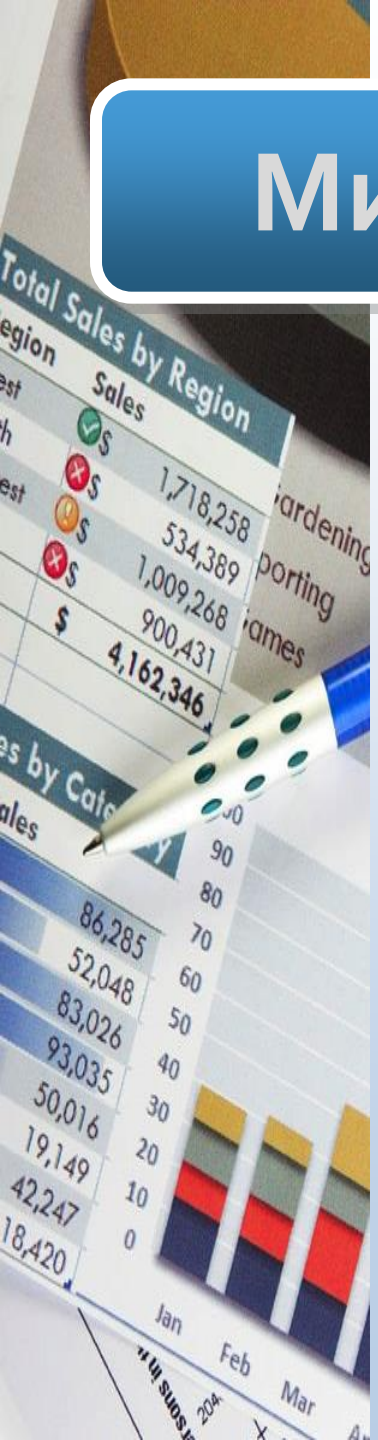
Академия Брайана Трейси

С 2011 по 2013 год на семинарах Брайана в России обучилось более **10 000** человек.

В апреле 2013 года в России основана **Академия Брайана Трейси**

BRIAN TRACY ACADEMY

Миссия и задачи Академии



Миссия Академии – помогать людям становиться эффективными и успешными, а компаниям прибыльными и стабильно развивающимися.

Основные задачи Академии:

- ✓ выбрать самые эффективные методики развития бизнес-навыков Брайана Трейси;
- ✓ адаптировать методики для применения в России;
- ✓ обеспечить высокий уровень стандартов и качества обучения.

Партнеры Академии

Стратегическим партнером по разработке и адаптации программ обучения в России является:
BEST T&D Group.

BEST
T&D Group

***Марк Кукушкин**, директор "BEST T&D Group", лучший тренер 2011 года (по версии TrainingExpo 2012).*

Специально приглашенный эксперт

Всемирно-известный консультант по продажам, основатель консалтинговой компании Huthwaite Inc.

Автор метода СПИН-продаж, созданного на основе проведения крупнейшего исследовательского проекта совместно с Xerox и IBM.

Спасибо нашим партнерам!

Huthwaite
improving sales performance International

IDEASEA

HR-Portal
Сообщество HR-Менеджеров

Power of Partnerships
MeetPartners

ИМПЕРИЯ
КАДРОВ
ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ

Oy-li
Развитие
продаж

time of newz

ПРОДАЖА БИЗНЕСА И ЗЕМЛИ
DELOMAG.RU

Практика CRM
разумный подход,
понятный результат

INFOX.ru

MARKETOPEDIA
онлайн энциклопедия маркетинга

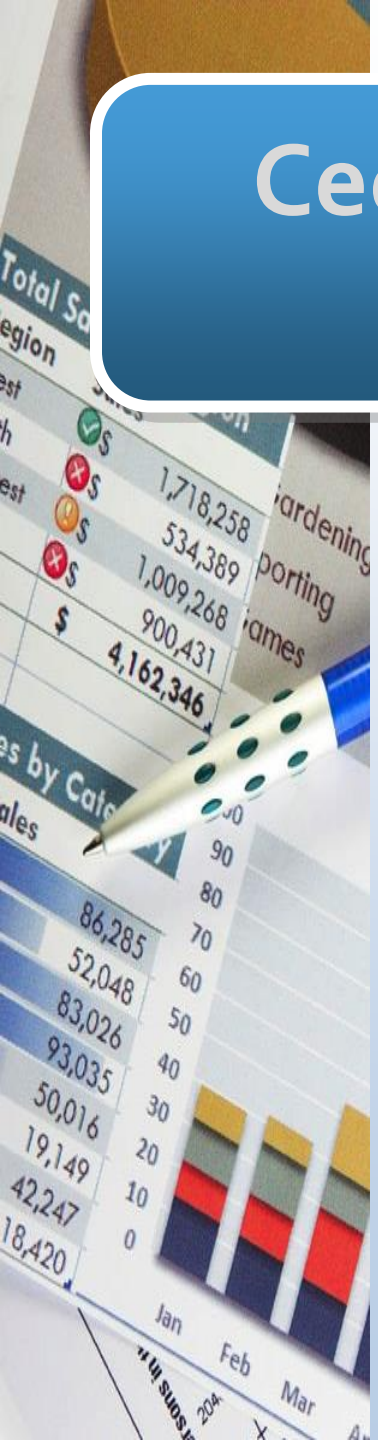
МОСКОВСКИЙ
КЛУБ МОЛОДЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Программа семинариума 25 октября 2013 года.

Брайан Трейси:

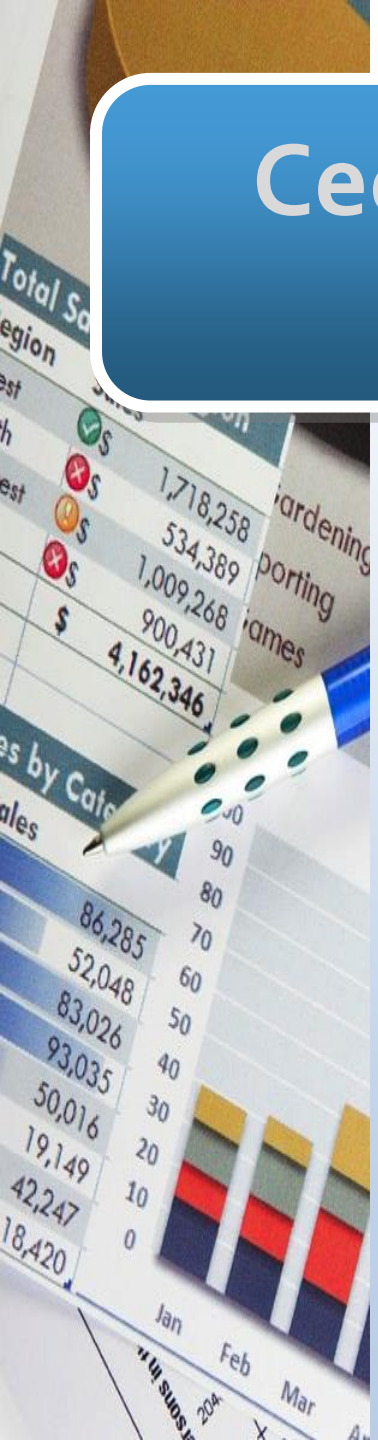
«Как преуспеть в продажах»

1. Новые возможности в продажах
2. Эффективный процесс продаж
3. Факторы и мультипликаторы увеличения продаж



Сессия 1. Новые реальности в продажах (стр. 1-2)

1. Какие тенденции необходимо учитывать в продажах?
2. Какие основные навыки нужны для достижения успеха в продажах?



Сессия 1. Новые реальности в продажах (стр. 1-2)

1. Привлечение покупателя
2. Налаживание контакта
3. Определение потребностей
4. Презентация товара или услуги
5. Преодоление возражений
6. «Закрытие» сделки (продажи)
7. Повторные продажи и получение рекомендаций

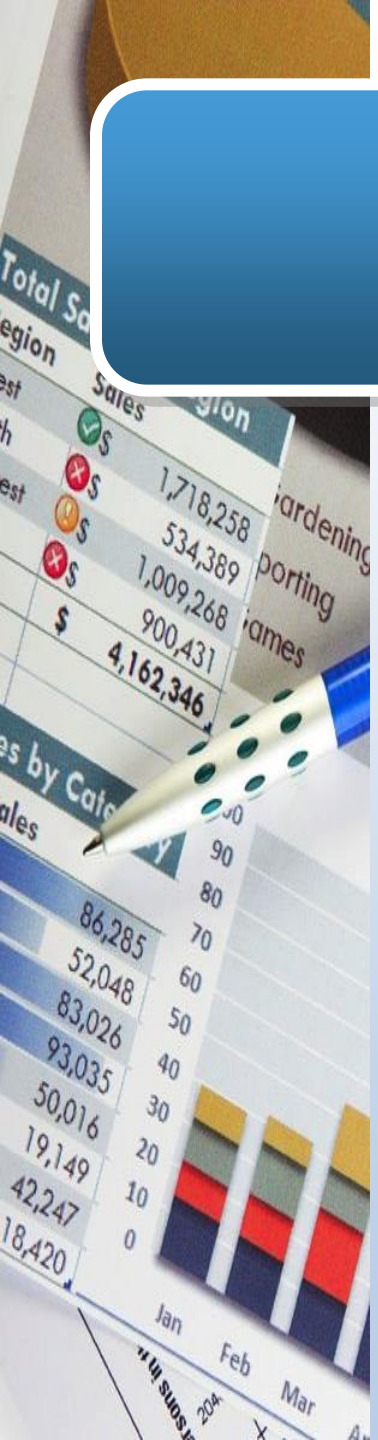
Сессия 2. Привлечение покупателей (стр. 3)

В чем состоит основная работа «продавца»?

Привлечение покупателей

Презентация

Закрытие сделки



Сессия 2. Привлечение покупателей (стр. 3)

Правило успеха:

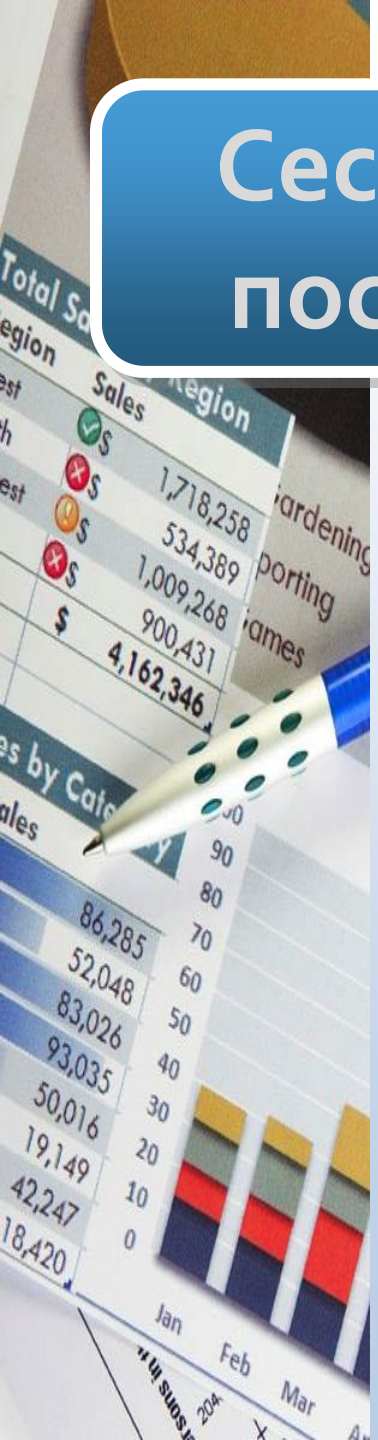
80% времени используйте на привлечение покупателей

20% времени используйте на работу с ними.

Сессия 2. Привлечение покупателей (стр. 4-7)

1. Кто такой потенциальный покупатель?
2. Как работать с потенциальным покупателем?
3. Как добиться встречи с потенциальным покупателем?

Сессия 3. Продажа при помощи построения отношений (стр. 8)



Человек не совершит покупку,

пока не убедится, что вы действуете в его интересах!

Сессия 3. Продажа при помощи построения отношений (стр. 9-11)

Модель продажи
при помощи налаживания отношений

Сессия 4. Точное выявление потребностей (стр. 12)

Всегда важно помнить!

Многие потенциальные покупатели при первом разговоре не осознают, что обладают потребностями, которые может удовлетворить ваш товар или услуга.

Сессия 4. Точное выявление потребностей (стр. 13)

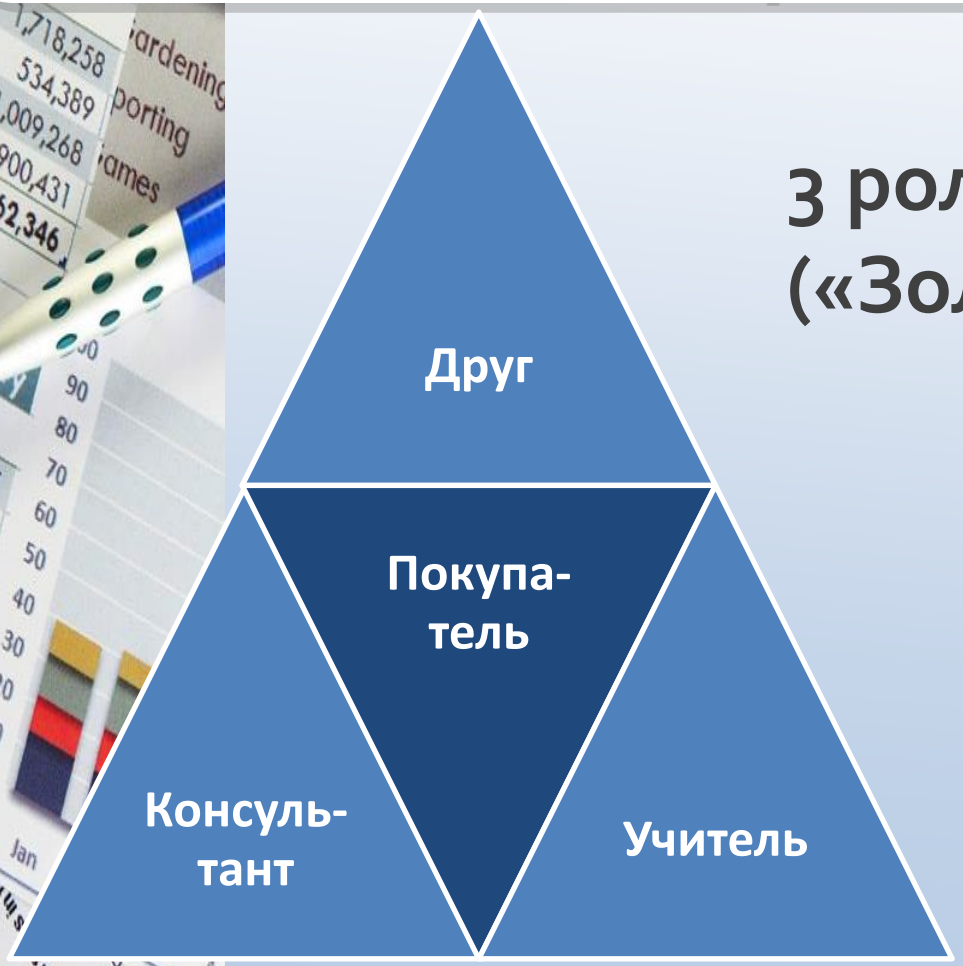
1. Какие действия необходимо предпринять для выявления потребностей?
2. Как правильно задавать уточняющие вопросы?
3. Как вести себя в процессе выяснения потребности?

Сессия 5. Проведение убеждающих презентаций (стр. 14)

Презентация - это центральная часть продажи.

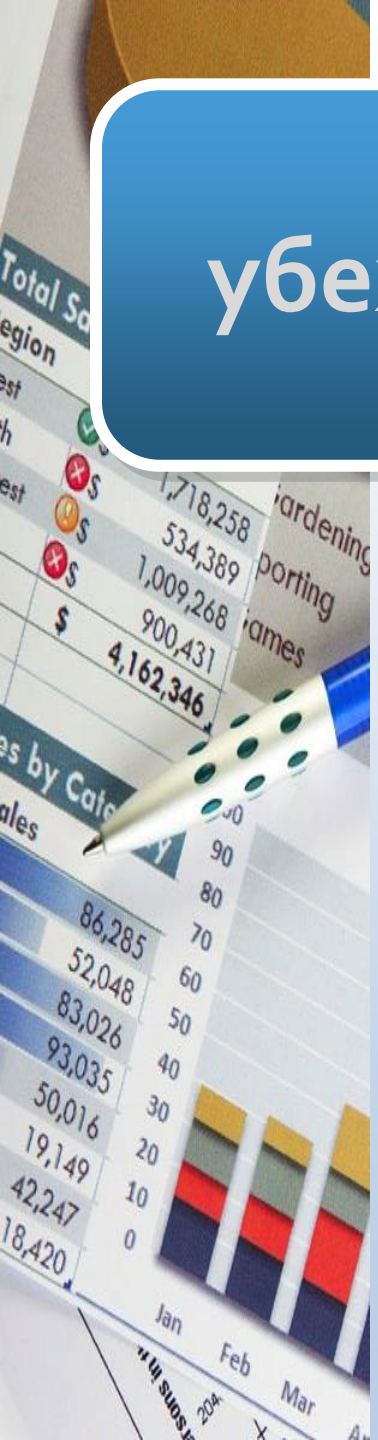
Именно во время презентации **совершается** или **не** совершается продажа.

Сессия 5. Проведение убеждающих презентаций (стр. 14)



3 роли продавца («Золотой треугольник»)

Сессия 5. Проведение убеждающих презентаций (стр. 14-16)



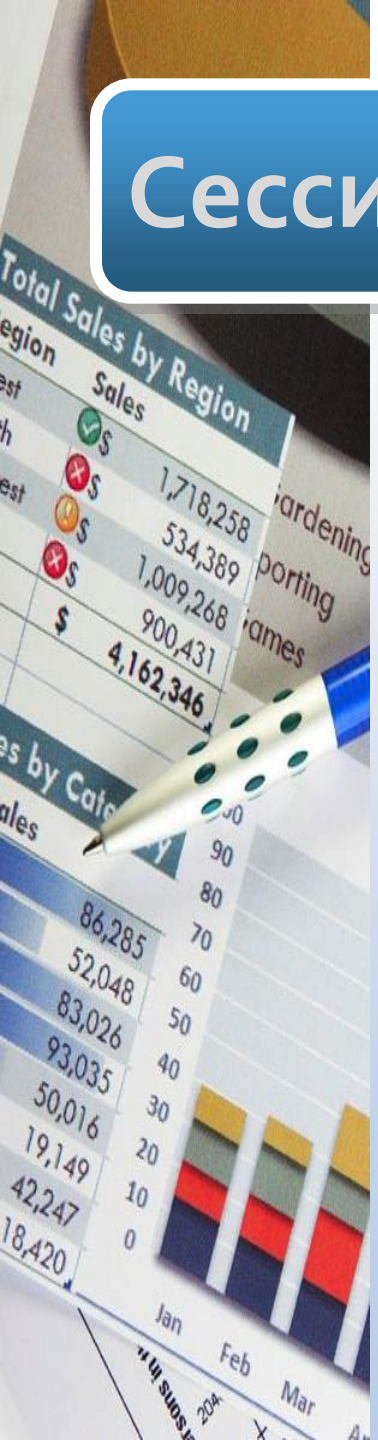
Каковы правила проведения успешной презентации товара или услуги?

Сессия 6. Преодоление возражений (стр. 17-18)

Правило: без возражений не бывает продаж.

Как эффективно преодолевать возражения?

Сессия 7. Закрытие сделки (стр. 19)



Профессионалы **всегда планируют** закрытие сделки (завершение продаж)

Сессия 7. Закрытие сделки (стр. 20-21)

Методы закрытия сделок:

1. Приглашение попробовать
2. Альтернативная сделка
3. Прямое предложение
4. Дополнительный вопрос и повторное предложение
5. Сделка после ответа на все возражения
6. Метод авторизации

Сессия 8. Повторные продажи и получение рекомендаций (стр. 21-22)

1. Как удержать покупателя?

2. Как мотивировать покупателя?

3. Как добиться от покупателя рекомендаций друзьям и коллегам?

4. Почему повторная продажа в несколько раз выгодней первой?

Сессия 9. 7 секретов успеха в продажах (стр. 23-24)

1. **Примите** решение пройти весь путь до конца

2. Определите свой «**ограничивающий навык**»

3. Найдите «**правильных**» людей для общения и развития

4. Заботьтесь о своем **здоровье**

5. Занимайтесь своей **самооценкой**

6. Мыслите позитивно и практикуйте позитивный «**внутренний диалог**»

7. Создайте динамику и **ощущение срочности**

Оцените ваш прогресс (стр. 24)

Видео-курсы Брайана Трейси:

«Успех в продажах»
«Персональный успех»

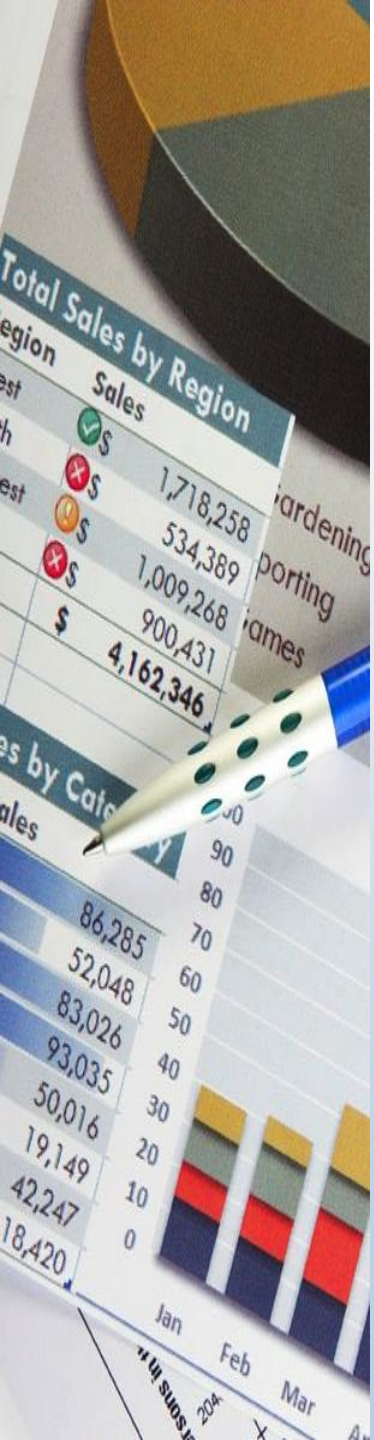
3 ступени обучения

Рабочие материалы к каждой видео-сессии

Методика оценки эффективности обучения

Универсальная карта доступа

Узнайте больше о видео-курсах от Брайана Трейси!
(в фойе здания у входов в зал мероприятия)



Мы ждем вас завтра!

BRIAN TRACY ACADEMY

Академия
Брайана Трейси www.tracyacademy.com
тел. 8 (800) 100-46-35
e-mail:pr@mb-events.ru