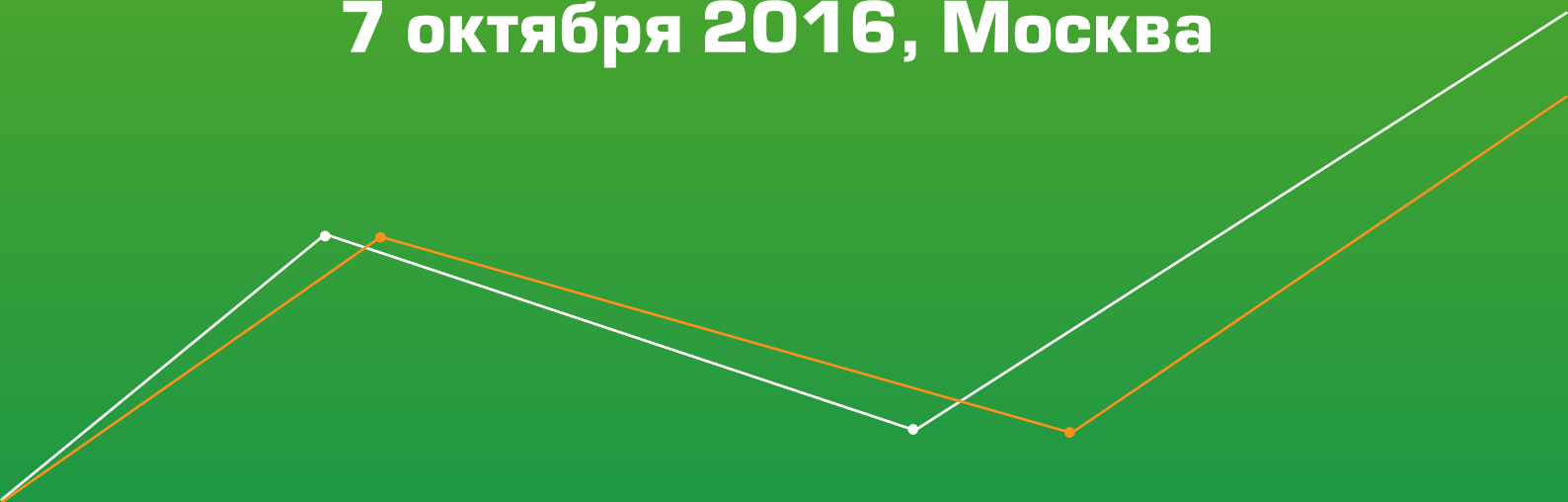


Тренинг Дмитрия Ткаченко

103 новые фишки активных продаж

7 октября 2016, Москва



67 приемов «холодных» звонков и продаж по телефону

10:00
11:30

Выход на ЛПР и фиксация интереса (31 приём)

Работа с блокерами:

8 приемов для прохода секретаря («Процедура», «Пушкин», «Взрыв мозга», «Разъединилось», «Еще раз», «Меня ждут», «Фамилия», «Утопил телефон»).

5 приемов для работы с отказом соединить с ЛПР.

9 приемов для фиксации интереса ЛПР в начале разговора (Нагрев «холодного звонка», «Могу дать Вам заказ», «Крюк», «Самое важное», «Именно поэтому», «Не буду навязывать», «Следующие шаги», Техника «УПС», «Работа у нас такая».)

Результат для вас и ваших продаж:

Блокеры и ЛПРы не бросают трубки. ЛПРы слушают и поддерживают разговор.

11:50-13:20

ПЕРЕРЫВ

11:30
13:20

Работа с отговорками и достижение договоренности о следующем шаге (46 приёмов)

8 рокировок в продажах.

10 речевых модулей для ответа на отговорку «У нас есть поставщик».

6 речевых модулей для работы с «Нам не надо».

10 универсальных речевых модулей для работы с любой отговоркой ЛПР.

12 модулей для ответа на отговорки «Пока мы не можем себе этого позволить», «Пообщайтесь с моим подчиненным», «У нас нет продаж», «У нас все есть», «Нет времени на встречу», «Надо подумать».

6 техник достижения договоренности о следующем шаге (встрече, получении заявки и т.п.) («Альтернатива», «Один день», «Ленина 21», «Простой вопрос», «Еду к соседям»,

Результат для вас и ваших продаж:

Больше договоренностей с ЛПР о встречах и заявках.

36 техник аргументации, работы с возражениями и ведения торга

14:40
16:10

Техники влияния, аргументации и убеждения (11 техник)

Аргументация и убеждение:

«БОДРИМ-аргументация»

«Карта аргументов»

5 «акселераторов» аргументации («По сравнению с рынком», «По отзывам», «Вы - мы», «Оцифровка», «Образные закрепители»).

«Правило альпиниста»

2 приема для получения обратной связи («Оценка», «- и +»).

Сравнительный анализ с конкурентами.

Результат для вас и ваших продаж:

Клиенты возражают меньше и больше покупают.

16:10-16:30

ПЕРЕРЫВ

11:30
13:20

Работа с возражениями, ведение торга, противодействие манипуляциям (27 техник)

3 этапа развития навыков работы с возражением «Дорого»

4 приема для работы с возражением «Дорого» («Изоляция возражения», «Пугало», «Такая же цена», «Цена и наценка»)

6 приемов для работы с отговоркой «Я подумаю» («На чистую воду», «Самое страшное», «Цитата», «Оценка», «- и +», «Уход»)

6-ти шаговый алгоритм торга

6 приемов для отстаивания цены («Покажите предложение», «Уменьшение шага». «\$ & %». «Скидка с части», «Индикаторные позиции»)

Достижение договоренности по методу «Анкета»

Получение рекомендаций (техника «Если бы он был здесь»)

Результат для вас и ваших продаж:

Продажи без скидок. Нейтрализация манипуляций.

ПОЧЕМУ НУЖНО ПОСЕТИТЬ?



УДВОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ «ХОЛОДНЫХ» ЗВОНКОВ

отговорки «Нам не надо», «У нас есть поставщик», «Вышлите ваше предложение на электронную почту» будут легко преодолеваться.



УВЕЛИЧЕНИЕ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ В 1,5-2 РАЗА

благодаря новым техникам работы с возражениями «Дорого!», «Я подумаю...» и проверенным приемам «закрытия» сделок.



УМЕНИЕ ПРОДАВАТЬ ДОРОГО

через навыки убеждения и использования «продвинутых» технологий составления карт аргументов.



МИНИМИЗАЦИЯ СКИДОК

благодаря пошаговым алгоритмам торгового и развития навыков противодействия манипуляциям клиентов и профессиональных закупщиков.



БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ

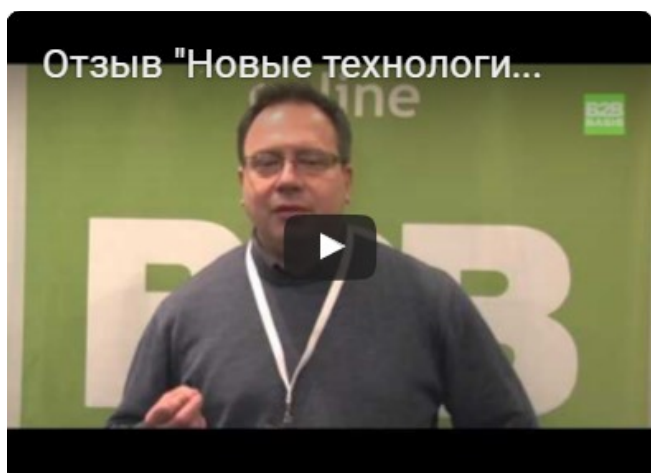
менеджеры смогут отработать любого клиента, все клиенты будут вашими.



ОГОНЬ В ГЛАЗАХ

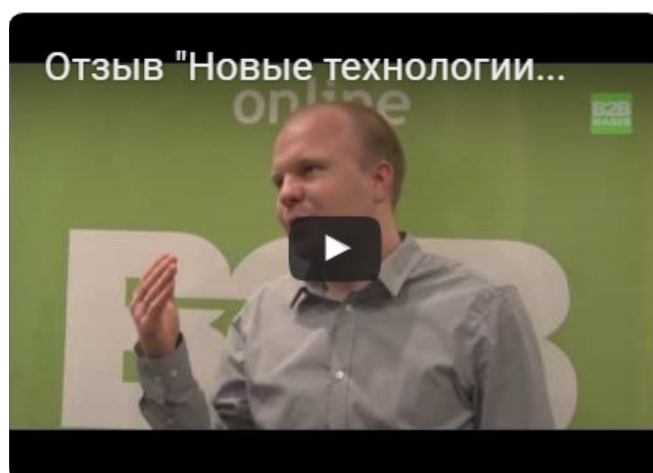
обучим, зажжем, поиграем, вдохнем уверенность и силы.

Продюсер тренинга Андрей Веселов: «Я посетил много тренингов по продажам, все они очень сильно похожи друг на друга. Как правило, половина времени тратится на терминологию, и еще около половины на стандартные приемы. Найти рабочую новую фишку - настоящая удача. Именно поэтому я попросил Дмитрия Ткаченко провести «бессистемный тренинг» для тех, кто давно занимается продажами и рассказать о тех приемах, которые редко встречаются в книгах и неизвестны большинству менеджеров по продажам и закупщикам. 2 года назад таких новых фишек было найдено 69. К 2017 году - уже 103. Искренне рекомендую всем, кто общается с клиентами по телефону или на встречах».

ЧТО ГОВОРЯТ О ТРЕНИНГАХ ДМИТРИЯ ТКАЧЕНКО?**Вадим Шинкаренко**

Руководитель отдела «Гидеон и Рихтер»,

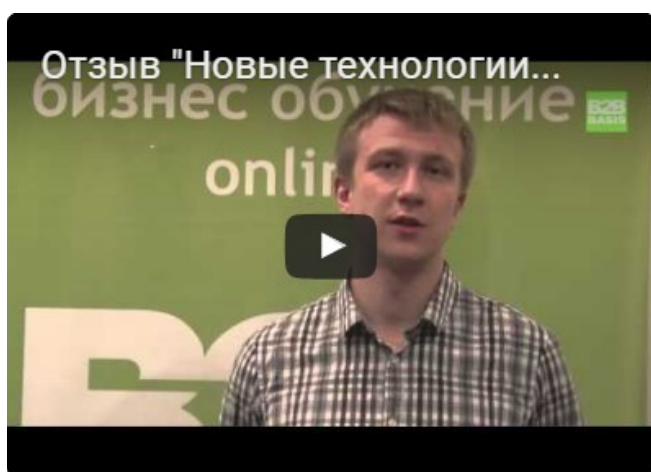
“ Познакомился с совершенно новыми и интересными моделями поведения продавца при работе с клиентом. 80% информации, которую я здесь получил - совершенно новая.

**Сергей Семикин**

Ген. директор «Гигант Компьютерс»

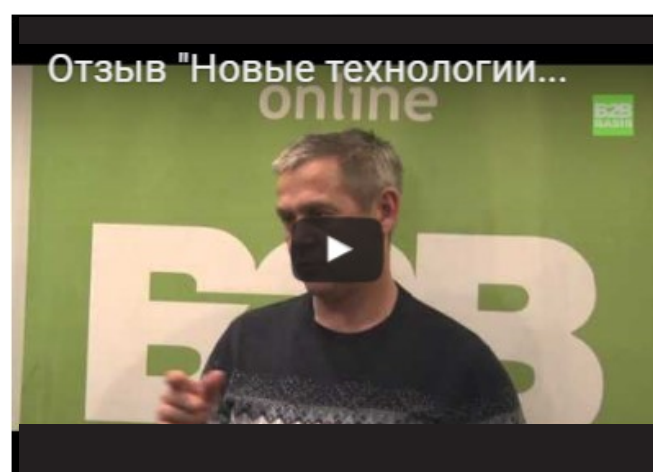
“ Новых фишек получилось довольно много – больше 30-ти. Мало того, в их число вошли фишки, о которых я раньше ничего не слышал. Нужно, начиная с завтрашнего дня, их использовать.

еще больше отзывов >>>

**Кирилл Посохов**

Оптовые продажи строительных материалов

“ Очень много фишек я действительно не знал, некоторые фишки, примерно 10-15, я знал, но не использовал.

**Павел Федоров**

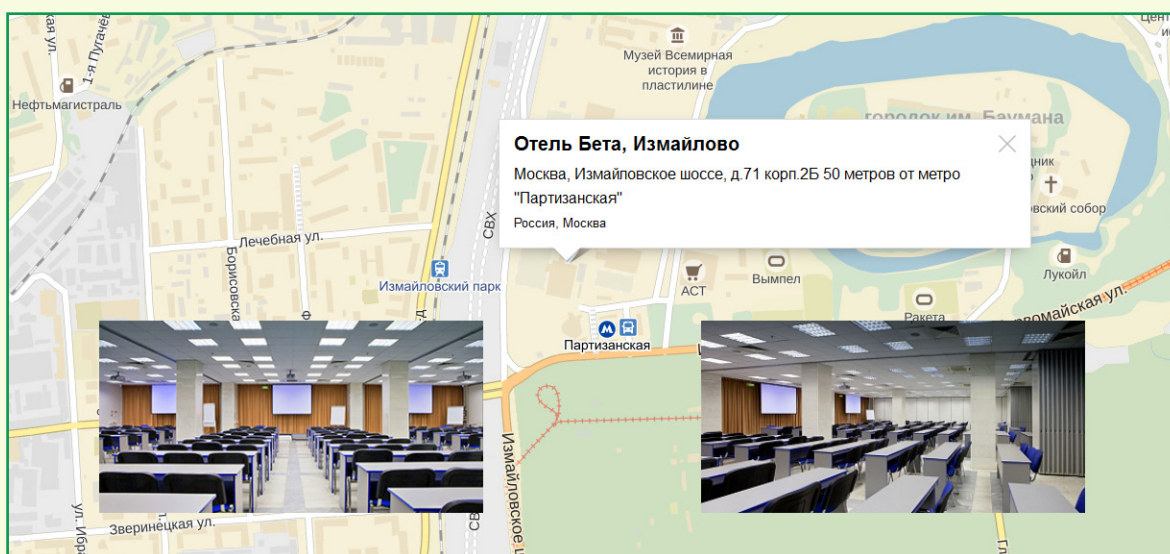
Владелец компании «Волжский бекон»

“ У меня сегмент B2C, эти фишки позволяют вернуться к практической части, к работе именно с торговыми представителями, с супервайзерами, и улучшить качество их работы.

**МЕСТО,
ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ:**

7 октября – тренинг Дмитрия Ткаченко.
Тренинг содержит 103 фишки-приема, которые пока еще неизвестны. Около 50% фишек и приемов до сих пор нет в книгах и на обычных тренингах

8 октября – VIP-день не для всех,
Мастер-Класс Андрея Веселова “35 инструментов для роста продаж”.

**ВСЕМ УЧАСТНИКАМ ВЫДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТ**

ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ ПАКЕТОВ

(Стоимость указана за 1 день):

СТАНДАРТ	ПРОФИ	VIP-день 8 октября
● Места 4 ряд и дальше ● Пакет участника Обед не включен ● в стоимость билета, но мы подскажем, где Вы сможете вкусно пообедать.	● Места Лучшие места в 1-2 ряду ● Вкусный обед ● "Скрипты продаж" книга с автографом ● Видеозапись тренинга ● "58 новых фишек в продажах", стоимостью 9000 руб.	● "35+ инструментов для роста продаж" от Андрея Веселова ● Вкусный обед ● Online курс "Управление отделом продаж" Стоимостью 14700 руб
УЗНАТЬ ЦЕНУ И ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ	УЗНАТЬ ЦЕНУ И ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ	УЗНАТЬ ЦЕНУ И ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

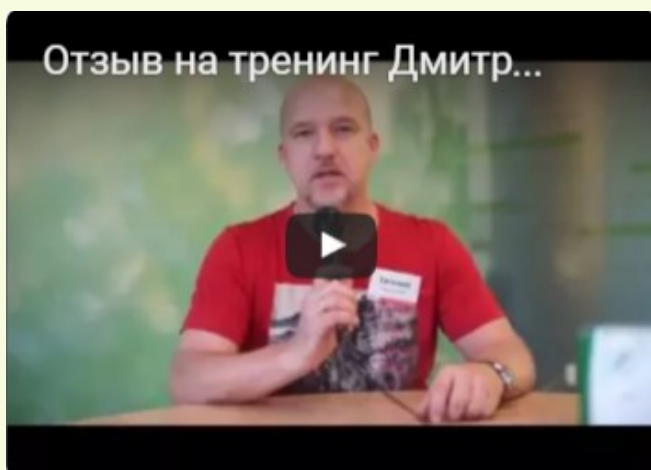
Узнать актуальные цены, а также получить подарки от Дмитрия Ткаченко можно на официальном сайте мероприятия:
[www. 103fishki.ru](http://www.103fishki.ru)

Получите **15% скидки** за второго участника
автоматически при регистрации

5 АРГУМЕНТОВ

УГОВОРИТЬ БОССА ОПЛАТИТЬ ВАШЕ ОБУЧЕНИЕ

- 1.** Конкретные проблемы – укажите на конкретные проблемы, стоящие перед компанией, которые Вы можете решить, пройдя обучение.
- 2.** Могу больше: гораздо легче найти кандидата на повышение внутри компании, чем искать человека со стороны. И все руководители об этом знают. Поэтому озвучьте мысль о том, что Вы хотите расти вместе с компанией и брать на себя больше, это будет мощным аргументом в Вашу пользу.
- 3.** Проявляйте в работе старательность и энтузиазм. Убедите начальство, что Ваши цели совпадают с целями компании. Работодатель должен видеть в Вас перспективного работника, который может повысить эффективность работы фирмы.
- 4.** Рекомендации – Ваш руководитель наверняка не любит тратить деньги попусту. Покажите ему отзывы и рекомендательные письма на имя того тренера, чей курс вы хотите посетить. Если босс увидит, что тренер действительно востребован, то убедить оплатить обучение будет гораздо легче.
- 5.** Покажите руководителю это видео.



Евгений Мельников

компания “Эскимос”, Томск

“Благодаря тренингу наши продажи вырастут на порядок. Сотрудникам будет проще добиваться поставленных целей



ВОЗНИКЛИ ВОПРОСЫ?



Анна Знамова

менеджер по работе с партнерами

*За дополнительной информацией,
пожалуйста, обращайтесь **pr@b2bbasis.ru**
или по телефону:*

7 (495) 215 16 15, доб. 525

Сайт мероприятия:
www.103fishki.ru