

ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!

тренинг-интенсив

Люди покупают не у компаний, люди покупают у людей

Во многом рост проектов в последние пятнадцать лет (за редким исключением) был связан с ростом рынка. Сейчас, чтобы расти или удерживать текущие позиции, требуется другой подход в работе с клиентами, как внешними, так и внутренними. **От информирования важно перейти к влиянию.**

Правила дорожного движения остались прежними, но много знаков вдоль дорог поменялось. Необходимо учитывать эти изменения.



Поезд продаж всегда идет по двум рельсам (монорельсовость – это исключение): с одной стороны важно иметь мотивацию, энергию, эмоциональный настрой и желание продавать, с другой – необходимо действовать точно, рационально, технологично, используя актуальные инструменты и речевые конструкции. Сейчас трудно продавать, уповая только на потребности клиентов, качество продукции, маркетинговые решения, уровень брэнда. **Люди покупают не у компаний. Люди покупают у людей.**

Программа тренинга

Часть 1. Убеждения и установки продавца

Тот, кто ты есть, важнее того, что ты говоришь.

- Сильные "продажные" установки - прозрачные и рабочие;
- Культовые ошибки продавца. Пути и варианты исправления;
- Энергия и энтузиазм. Где источники?;
- Соотношение личного и бизнес-развития. Мышление в рамке решения.

Технологии внутри

**it's easy
if you try.**

Часть 2. Технологии и стандарты

Правильно подобранный инструмент делает половину работы

- Этапы продаж: функциональный цикл;
- Точные/технологичные инструменты продаж = независимость от настроения;
- Ключевые аспекты продающей презентации;
- Профессиональные речевые конструкции и шаблоны;
- Решение возражений + С-Д-Е-Л-К-А!

Многие учат продажам. Мы преподаем влияние.

Обучение состоит из теоретических и тренинговых блоков, просмотра и анализа видеосюжетов, обсуждения и интеграции успешных бизнес-кейсов. Тренингу предшествует обязательная диагностика, для адаптации материалов занятия под текущие задачи участников.

Что Вы получите на тренинге:

- ✓ Прозрачную пошаговую систему влияния и управления в продажах.
- ✓ Речевые и поведенческие стандарты и другие точные инструменты.
- ✓ Технологии, которые добавят вариативности вашей работе.
- ✓ Избыточную энергию и энтузиазм внутри вашей команды, а также среди сети партнеров.



Кому актуален тренинг «ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!»?

- Продавцам-консультантам
- Дистрибьюторам, риэлторам
- Предпринимателям, менеджерам по продажам
- Корпоративным и бизнес-тренерам
- Руководителям отделов продаж

Мы эффективны в повышении продаж.

И приверженность наших клиентов доказывает это:

За последние пять лет, 95% наших клиентов снова обращаются к нам для решения своих вопросов и задач.

Наши клиенты:

Наша компания провела более 3500 часов работы, обучая темам, связанным с продажами и продающими презентациями.

Технологическими решениями ГМ trainings пользуются в корпоративных институтах таких компаний, как:

- **ОАО Башнефть (Россия)**
- **Ренессанс life&pensions (Россия)**
- **ОАО Интерпайп (Украина)**
- **ДТЭК (Украина)**
- **RAVNAQ-банк (Узбекистан)**
- **P&V (Украина, Польша, Россия)**
- **ММК-профиль, Москва**
- **Сеть аптек «Доброго дня» (Украина)**
- **Сети фитнесклубов Sport LIFE (Украина), FitCurves (Украина/Россия/Беларусь/Казахстан)**



Обучение «ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!» похоже на работу специализированного автосервиса: мы не «лезем» к вам в салон и в двигатель, а делаем балансировку колес и заправляем качественным топливом.

Вы объективно поедете быстрее с меньшими затратами.

Использование данных технологий, приводит к повышению к повышению продаж минимум на 30%!!!

Отзывы участников тренинга «ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!»:

Сфера недвижимости:



Егор, благодарю тебя за твой тренинг "Продажи неизбежны!!!"

Это действительно очень мощно!

Оказывается, я раньше вообще не умела продавать.

Постоянно тараторила и "бомбила" клиента вопросами и информацией, а как закрывать сделку и понятия не имела, только в общих чертах.

Теперь же мне, во-первых, очень понравилось продавать, во-вторых, есть конкретные результаты: в течение недели прошли 3 сделки, которые мне принесли 3.000\$ прибыли, это потрясающе!!!!

Из 30 звонков лояльных клиентов стало 40%, а было всего 10, конечно, некоторые отваливаются, но здесь нужна практика и дожимание.

Кроме увеличения продаж сейчас не езжу ни с кем на "картоху", мне - "всегда в аэропорт", ведь есть конкретные цели и нет времени отвлекаться.

Результаты уже не за горами. А дальше куча планов, связанных с продажами!

Кроме потрясающей энергетики после тренинга, осталось огромное количество знаний, техник и фишек, которые уже на автоматическом уровне выдаешь клиентам и просто знакомым.

Наталья, риэлтор, Новосибирск.

Сфера страхования жизни:



Я являюсь менеджером СК "Ренессанс Жизнь и Пенсии". Моя задача состоит в том, чтобы увеличивать объемы продаж моего отдела.

Естественно, для этого я обучаю моих агентов продажам, мотивирую и т.д. **До прохождения тренинга «ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!»**

среднемесячный объем продаж отдела составлял 100-150 тыс. руб. После прохождения обучения в компании I'M trainings, в марте объем продаж отдела составил 270 тыс. руб., а в апреле составил 360

тыс. руб. Таким образом, после февральского обучения, объем продаж моей группы увеличился более чем в 2 раза!!! Это было сделано за счет увеличения количества продаж, а также из-за того, что мои агенты начали продавать более дорогие программы. В качестве примера: до тренинга мои агенты продавали инвестиционные программы со взносом от 10000 руб., а сейчас им их продавать не интересно, и они продают программы от 50 000 руб.

До этого я проходил другие тренинги по продажам, но нигде я не добивался увеличения продаж в 2 раза после тренинга. Спасибо огромное за такой эффективный тренинг!!!

Николай Сусарин - г. Чебоксары

Сфера металлургии:



Работа с профессионалами – это ценный опыт, что является залогом успеха в любом деле. Наше сотрудничество позволило преодолеть многие трудности и добиться увеличения продаж. Уходящий год войдет в историю развития нашей компании как успешный, в чем немалая заслуга вашей профессиональной команды и тренингов "Эмоциональный управленческий интеллект" и "ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!".

Сеничев Иван - ген. директор ОАО «ММК-Профиль Москва», зам. губернатора Челябинской области

Сфера предоставления фитнес услуг:



Рекомендую. Раппорт! Формула 90x10! И как результат 27-проведенных диагностик, 25 - продаж лично. 86% - общий! Это нормально! Если Вы хотите стать еще успешнее, чем вы есть сейчас, вкладывайте в свое развитие и посещайте достойные тренинги.

Я посещала этот тренинг со своими сотрудниками. Мне очень понравилось. Тренера регулярно обучаются, и достаточно грамотные в продажах. Методы и форма обучения - СУПЕР!

Хотелось бы отметить захватывающую и эмоциональную подачу материала, все интересно и динамично. Кроме новых знаний, получила вдохновение! И уже через день, одна сотрудница рассказала, что она сама спасла продажу только благодаря тому, что узнала интересные инструменты о продажах на тренинге. Ребята Вы супер! Спасибо!

Алла Бабич - владелица клубов «Fit Curves», Севастополь

Сфера сетевого маркетинга:



После тренинга «ПРОДАЖИ НЕИЗБЕЖНЫ!!!» в Улан-Удэ товарооборот в моей структуре увеличился значительно!

За это отдельная благодарность!

Основным продвигающим фактором пока является уверенность в себе, которую партнеры получили после тренинга! И, на мой взгляд, это одно из самых ценных приобретений в их жизни! Ведь люди, по большей части, простые, большинство из них работали по трудовым специальностям, и никто из них не представлял, что когда-нибудь займется бизнесом. Тем более, сетевым.

Результаты есть у всех шестерых, которые были на твоём тренинге. У всех разные. Рекордсмен на этой неделе подписывает третью пятерку! У остальных пока просто пошли подписания. Но это еще мы будем дорабатывать!

Сергей Громик - TIENS, Улан Удэ

Beauty сфера:



У меня порядок, нашел сегодня нового клиента и в телефонном режиме у меня произошла продажа на 7 000 грн.! Я считаю, что это более чем хорошо, так как у меня 7 000 это в среднем месячная закупка.

Я работаю региональным менеджером американской марки CHI FAROUK SYSTEMS.

Короче на 7 000 продать шампуней я думаю это отлично! спасибо!!!

+ вчера пришла девушка хотела купить 1 набор, а купила 3, причем каждый стоит по 600 грн.

Раппорт + 5 этапов продаж реально работают!

Спасибо я получил много информации, теперь хочу договориться в компании что бы они мне частично оплатили обучение в Крыму :).

Ну и так я замечаю с клиентами стало проще общаться и я увереннее как-то стал себя чувствовать!

Вадим Судзиловский, региональный менеджер CHI FAROUK SYSTEMS, Днепрпетровск

Сфера ретейл, оптовые и розничные сети:



Хочу поделиться своими впечатлениями после тренинга и что мне удастся применять:

1. Активное слушание, понял что это очень сильная технология.

В результате применения этой техники мне удалось и продать товар, и получить нового клиента.

2. Это презентация! над ней я работаю на данный момент. Выстраиваю презентацию таким образом, чтобы показать сильные стороны марки P&V.

3. Возражения - Возражений особо нет, потому, что я научился во время тренинга сразу рисовать картинку ценности. Понял одно, если рисуешь видение, уверенно говоришь и сам веришь в это, клиент уже твой,

приближается сделка. На прошлой неделе я технологично рисовал клиенту такую картину в презентации, что клиент меня спросил – «А ты хоть сам веришь в то, что говоришь?» Я ответил, что если бы не верил, не говорил бы. Я тоже мечтаю, чтобы жена моя так выглядела! Клиент сказала ДА! А если брать глобально, тренинг действительно очень полезный для меня. Теперь я стараюсь менять свои старые привычки и работать по-новому.

Yuriy Gagauz компания P&V, г. Варшава

Сфера медицинского и массажного оборудования:

Настроение боевое! На второй день акции у нас проплачено четыре оборудования по 3 тыс. долларов!!! Благодаря тренингу, я уже стала применять:

- На работе стала заниматься одной профессией: продавать! Перестала жалеть людей и принимать решение за них. Поняла, что самое большое благословение будет для них только тогда, когда они будут пользоваться утром и вечером дома!!!
- Стала себя более ценить! (Повесила листочек с комплиментами возле зеркала и проговариваю слово в свою жизнь).
- В презентациях показываю выгоду. Рисую людям картины их желаний, показывая, как может кровать-массажер повлиять на воплощение их мечты в жизнь.
- На бумаге стала планировать своё время, свои ожидания, свои цели. Любые интересные мысли сразу стараюсь записать.

P.S. Меня очень зацепила фраза "Не разводиться со своими мечтами". Когда я начинаю идти к своей цели, чаще всего начинается "зона турбулентности". Сейчас, если у меня такое начинает происходить, я сразу вспоминаю эту фразу, стараюсь на все эти обстоятельства забить и продолжать путь.

Спасибо тебе, Егор! Ты очень крутой тренер!

Ольга Куликова, консультант Нуга Бест, Одесса

Огромная благодарность компании "TM trainings" за проведенный тренинг "Продажи неизбежны!!!» перед нашей акцией! В результате двухнедельной акции в салоне «Нуга Бест» было продано товара на сумму более чем 240 тыс. грн.

Ирина Рымская, директор Nuga Best, Ильичевск.

Многие учат продажи. Мы преподаем влияние.