ПРОГРАММА ТРЕНИНГА
«ПОВЫШЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ ЧЕРЕЗ ПРАВИЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»

28 февраля 2020 года **г. Курск, ул. Радищева, 33, актовый зал Курского государственного университета**

Время	Тема выступления	Спикер /модератор
09:30 – 10:00	**Регистрация участников**	
10:00 – 10:15	**Вступительное слово модератора**	**Модератор** - Малахов Олег Игоревич, член Генерального совета, Председатель Курского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»
МОДУЛЬ 1. ФОРМИРОВАНИЕ 100% ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА РЕЗУЛЬТАТ		
10:15 – 12:15	• Квадрант восприятия • Привычки, которые мы не замечаем • Жизнь как проекция интернет-магазина • 100% ответственность за результаты • Смена парадигмы отношения к работе • Красивые истории об отсутствии результата	**Спикер** – Озеров Сергей Петрович, эксперт в области управления продажам, мотивационный спикер
МОДУЛЬ 2. ТОНКОСТИ ПРОДАЖ		
12:15 – 14:30	• Самая большая ошибка 99% продавцов и как ее избежать • 4 золотых потребности клиента • Техники «Чатбот», «Зеркало» “Save” • Презентация, повышающая ценность предложения • Техника “Storytelling” • 7 лучших техник работы с возражениями • Универсальная техника работы с возражениями “Side Step” • Техника «Секретное слово» • 4 вида «Сигналов о покупке» • Классические и продвинутые техники завершения встречи • Техника «Скидка без скидки»	**Спикер** – Озеров Сергей Петрович, эксперт в области управления продажам, мотивационный спикер