

Семинары Ларисы Бердниковой во Владивостоке



www.larisaberdnikova.ru

Бердникова Лариса - Учредитель и президент компании «Персонал ЭСТО», компании – лидера в области обучения персонала, в номинации «100 лучших компаний Санкт-Петербурга».

Имеет **10-летний опыт ведения собственного бизнеса**: владелец ГК «Стройс» (оптовая продажа отделочных материалов, более 40 сотрудников), медицинского центра «АртМедиСпа» (более 15 сотрудников); **12-летний опыт личных продаж**, **6-летний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера**.

Специализируется на **человеческих ресурсах (HR) и повышении эффективности бизнеса**. Автор 10 тренинговых программ и семинаров, автор 40 публикаций и статей по продажам, построению компании и управлению персоналом.

26 февраля 2012 г.

Построение системы маркетинга и продаж – стратегия победителей

В программе тренинга:

- Как использовать цели и ценности компании, чтобы мотивировать продавцов отличаться от других и продавать намного больше среднего?
- Самые эффективные способы борьбы с конкуренцией на сегодняшний день.
- Маркетинг и PR – стратегия Победителей. Какими они должны быть сегодня, чтобы выжить и обойти конкурентов.
- Построение «Доверительного Маркетинга». Как его создать с помощью ваших клиентов. Категории клиентов, которые будут распространять молву и помогать проникать на рынок. «Вирусный Маркетинг».
- «Партизанский Маркетинг» как способ малобюджетного продвижения. Основные идеи и элементы, которые «работают» и их легко внедрить в компании.
- Как сделать свой бизнес выдающимся.
- 3 компонента эффективной системы продаж
- 3 главных фактора успеха продавцов
- Что такое правильная и неправильная продажа? Определение "продажи", гарантирующее лояльных клиентов
- Что необходимо делать, чтобы клиенты оставались преданы Вам?

- Воронка успеха в продажах и маркетинге
 - Что входит в задачи руководителя для построения эффективного отдела продаж? Основные действия, которые необходимо выполнять для достижения плана компании на ежедневной, еженедельной и ежемесячной основе
 - Что такое настоящая команда и как ее создать?
 - Категории сотрудников. Кто помогает увеличить доход вдвое? Как их искать и мотивировать. "Скрытые источники проблем", кто на самом деле мешает Вашему отделу продаж выполнять план?
 - Основные правила игры для продавцов
 - От чего зависит боевой дух?
 - Как быстро и эффективно обучать продавцов, позволяющие подготовить компетентного продавца за 14 дней
 - Два типичных кризиса продавцов и как с ними справляться
 - Существует ли "синдром выгорания"? Как его избежать?
 - Основные показатели отдела продаж. Статистики, влияющие на доход.
-

В результате этого тренинга каждый руководитель обретет знания, навыки и инструменты:

- 1. Как создать работающую малобюджетную эффективную Систему Маркетинга и PR.**
 - 2. Построить эффективный отдел продаж и обеспечить выполнение плана.**
-

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: с 10:00 до 18:00

Стоимость участия — 9 000 руб.

В стоимость также входят: пакет информационных и методических материалов, обеды, кофе-брейки.

ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС: Тел. (423) 269-33-00!!!