



ПРОГРАМА СЕМІНАРУ-ПРАКТИКУМУ

10:00-10:30

Реєстрація учасників / Welcome Coffee

ТАКТИКА ПРОДАЖУ (ЛЮДМИЛА КАЛАБУХА)

10:30
12:00

- Що заважає продавати більше.
- На якому етапі робити додаткові продажі в офлайн та онлайн продажах.
- Як грамотно збільшувати середній чек та відповідати на заперечення.
- Які аргументи на 100% переконують не «думати», а дійсно купити саме зараз, саме у вас.

СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖУ (ОЛЕСЬ ПІЩАК)

15:00
16:30

- Плани, бюджет, задачі.
- Показники ефективності
- Канали збуту: якісне і кількісне покриття.
- Організаційна структура
- Модель продажу
- Конкуренти: аналіз і дослідження
- Цінова політика
- «Шлях клієнта»
- «Інструменти продажу»

12:00-12:30

КАВО-ПЕРЕРВА

ТАКТИКА ПРОДАЖУ (ОСТАП БАЧИНСЬКИЙ)

12:30
14:00

- Особисті продажі
- Чому не виходить продавати?
 - Фактори успіху у продажах.
 - Скрипти продаж.
 - Чого бояться продавці?
 - CRM та автоматизація.

СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖУ (ОЛЕСЬ ПІЩАК)

17:00
18:00

- Система планування і нарахування
- Тестування систем продажу компаній учасників
- Розгляд успішних кейсів
- Автоматизація відділу продажу
- Ефективні інструменти Трейд-маркетингу

14:00-15:00

ОБІД

18:15

ЗАВЕРШЕННЯ СЕМІНАРУ



+380 67 329 12 84

diana.bespala@salesaudit.com.ua

ДІАНА НИЗ

Key account manager

WEBSITE

