Практическая информация для работы на российском и международном рынке

Корпоративные Тренинги и Консультации
www.SavkinKS.ru

Константин Сергеевич Савкин Стратегия Прорыва

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ДЛЯ: владельцев бизнесов, менеджеров высшего и среднего уровня.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: лекция, анализ ситуаций, деловые игры, стратегические сессии.

УНИКАЛЬНОСТЬ: программа семинара состоит из авторских разработок и методик, оптимальный темп подачи информации даёт возможность «услышать» необходимое и сформировать план внедрения.

ЦЕЛЬ: повысить конкурентоспособность на рынке, используя практические инструменты увеличения продаж и продвижения компании на рынке, создать предпосылки «эффекта прорыва» в задуманном.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:

1. Как увеличивать продажи в современных условиях, с вашим текущим продуктом, с вашим персоналом, конкретно в вашей ситуации?
2. Как минимизировать риски и правильно выстраивать работу с текущими и будущими партнерами?
3. Как самостоятельно продвигать компанию на рынке, без баснословных маркетинговых бюджетов и дорогих маркетологов?
4. Как находить новых партнеров и клиентов, используя выставки и социальные сети?
5. Как защитить свой нелегкий труд от различных воришек, которые есть на любом рынке?

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

- ✓ **Модуль 1.** Продажа продукции на внутренний и международный рынок.
- ✓ **Модуль 2.** Методика поиска и оценки партнеров по развитию бизнеса.
- ✓ **Модуль 3.** Продвижение продукции на внутренний и международный рынок.
- ✓ **Модуль 4.** Методика оценки и управления рисками в современных условиях.
- ✓ **Модуль 5.** Стратегические сессии на примерах участников семинаров.

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ УЧАСТНИКА:

- Понимание собственной конкурентоспособности в компании.
- Развитие и отработка навыков продаж и продвижения компании на рынке.
- Формирование «стоимостного мышления» и выход на новую карьерную ступень.

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ КОМПАНИИ:

- Идеи и практические инструменты для увеличения продаж и продвижения компании на рынке.
- Постановка задачи сотрудникам для исполнения планов с прогнозируемым результатом.

Константин Сергеевич Савкин

Бизнес-тренер и консультант по вопросам управления бизнесом и персоналом в кризисных ситуациях, маркетинга и продаж на российском и международных рынках, курировал разработку более 20 стратегий для компаний различного профиля.

Автор тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6000 человек из 16 регионов России, многочисленные отзывы и рекомендации участников доступны на сайте: www.SavkinKS.ru

Возникли вопросы? – контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru