



# УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ

## Корпоративный Тренинг

**Программа корпоративного тренинга всегда индивидуальна и  
корректируется под специфику компании.**



**Ваши менеджеры умеют продавать, ваши  
руководители умеют управлять продажами, но  
рынок постоянно меняется:**

- Тренинг учит находить новые рынки сбыта и видеть новые возможности в своей текущей работе, что позволяет интенсивно развивать продажи и увеличивать прибыль.
- Тренинг систематизирует знания и выводит систему продаж вашей компании на новый уровень.

**География проведения:**

- Москва, вся Россия, возможно проведение в формате интернет-семинара/вебинара.

**Специфика корпоративного тренинга:**

1. Перед проведением корпоративного тренинга обязательно проходит несколько дистанционных интервью, на которых формируется понимание формата тренинга, расстановки необходимых акцентов и глубины погружения в материал.
2. Корпоративный тренинг подготавливается под решение ваших задач и профессиональные компетенции ваших сотрудников, при необходимости проводится диагностика потребностей.
3. Корпоративный тренинг обязательно включает в себя деловые игры, разбор и оценку реальных ситуаций от компании заказчика, сессию из вопросов и ответов по каждому модулю тренинга, обратную связь.



**ОЗНАКОМИТЬСЯ С БАЗОВОЙ  
ПРОГРАММОЙ КОРПОРАТИВНОГО  
ТРЕНИНГА**

**ПРОЧТИТЕ  
ПОДРОБНОСТИ**



**ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ДЛЯ:** владельцев бизнесов, менеджеров высшего и среднего уровня, коммерческих директоров и менеджеров по продажам.

**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.

Корпоративные тренинги:

1. Увеличивают продажи в компании.
2. Повышают мотивацию персонала.
3. Показывают новые решения при текущих возможностях.
4. Дают возможность оценить и развивать текущий потенциал сотрудников и компании.
5. Формируют правильное отношение к рыночным условиям, партнерам и рискам.

### 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](http://www.SavkinKS.ru)