

# УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ

## Корпоративный Тренинг

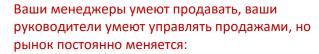
Программа корпоративного тренинга всегда индивидуальна и корректируется под специфику компании.





ОЗНАКОМИТЬСЯ С БАЗОВОЙ ПРОГРАММОЙ КОРПОРАТИВНОГО ТРЕНИНГА

ПРОЧТИТЕ ПОДРОБНОСТИ



- Тренинг учит находить новые рынки сбыта и видеть новые возможности в своей текущей работе, что позволяет интенсивно развивать продажи и увеличивать прибыль.
- Тренинг систематизирую 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.

**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.

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.

**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: <a href="www.SavkinKS.ru">www.SavkinKS.ru</a>