



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.

ПОЛНАЯ ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

1. Продажа и продвижение продукции на международные рынки.
2. Определение и формирование целей и задач продаж на международных рынках.
3. Диагностика и анализ текущих навыков и компетенций персонала.
4. Оценка рыночного потенциала, построение системы продаж, создание дополнительной стоимости.

5. Оценка и минимизации возможных и потенциальных рисков, технологии проведения сценарного и факторного анализа; необходимость и важность подготовки.
6. Построение партнерских сетей и альянсов по продвижению продукции.
7. Организация представительств и совместных предприятий.
8. Способы продвижения продукции на международные рынки: выставки, социальные сети, сайты, работа с площадками b2b и b2c.
9. Ключевые подходы и навыки переговоров и презентаций зарубежным поставщикам.
10. Методы анализа и контроля типовых сценариев продаж на международных рынках: переговоры, совещания, презентации.
11. Система управления рисками, возникающими в процессе продажи на международных рынках, методики выхода из конфликтных ситуаций.
12. Дистанционное позиционирование компанией и построение системы продаж.

Решение практических кейсов:

- Разработка системы ключевых показателей управлением продажами на международных рынках.
- Проверка надежности поставщика продукции/зарубежного партнера.
- Ключевые точки по построению системы продаж на международных рынках.
- Применение информационных технологий в продаже и продвижении продукции на международных рынках.



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