



BlagoeXcademy

SALES MASTER PROGRAM

ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА



BlagoeXcademy

РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

BUSINESS COACH AND SALES TRAINER



ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА

SALES MASTER PROGRAM

BlagoeXcademy

ДОБРЕ ДОШЪЛ В МОЯ СВЯТ НА ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ ПРОДАЖБИ И БИЗНЕС КОМУНИКАЦИЯ

КОМУНИКАЦИЯТА Е ВЛАСТ, КОЯТО НЕ НИ Е ДАДЕНА ПО РОЖДЕНИЕ.

Единствените хора, които осигуряват приходи на дадена компания са търговците, а продажбата не е изучавана и не ѝ се отделя достатъчно време, сякаш почти няма значение за бизнеса.

Гмурнете се на дълбоко в продажбите и убеждаващата комуникация. Нека вникнем в психологията на потребителя и в механизмите за оказване на влияние

ОБЧЕНИЕТО Е НЕЩО, КОЕТО ТРЯБВА ДА ПРЕЖИВЕЕТЕ.

Ползите от него са различни за различните участници. Много зависи къде сте в момента и къде искате да стигнете. Вашата нагласа, желание, воля, амбиция са от значение за усвояването на материята.



ОБУЧЕНИЕТО ПОКАЗВА:

- големите възможности на комуникацията
- начини за справяне с възражения.
- ефективно използване на всяка една информация
- трансформирането на информацията в ползи за продаващия.

ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА

SALES MASTER PROGRAM

BlagoeXcademy

ОБУЧЕНИЕТО Е МНОГО ДОБРА КОМБИНАЦИЯ ОТ МОДУЛИ,

В които информацията бива подадена към присъстващите по изключително достъпен начин под формата на теория, видео и практика.

Има още много, което се случва по време на обучението, но то само по себе си, не може да превърне човек в супер успешен търговец. Изискват се продължителните тренировки и анализи, ако искате да достигнете високо ниво в убеждаващата комуникация.

С ПРИДОБИТИТЕ ЗНАНИЯ, ЩЕ МОЖЕТЕ:

- да увеличите ефективността на Вашия маркетинг и продажби,
- да създавате значително по-ефективни и стратегически маркетингови активности,
- да имате завидни резултати в директните продажби, които ще се увеличават с практиката
- да продавате по-добре от всякога а подходът Ви в продажбите ще стане в пъти по-резултатен
- да добавяте и отнемате стойност, като цената няма да бъде водещ фактор в продажбите.
- да планирате стратегически и да се отличавате изключително интелигентно от конкуренцията.

ПРЕДСТАВЕНИТЕ СТРАТЕГИИ, ЛОСЛОВЕ И МЕХАНИЗМИ ЗА ЕФЕКТИВНИ ПРОДАЖБИ, ЩЕ ПРОМЕНЯТ И/ИЛИ ИЗКЛЮЧИТЕЛНО ДОБРЕ, ЩЕ ДОПЪЛНЯТ РАЗБИРАНИЯТА ВИ ЗА ПРОДАЖБИТЕ.

БИЗНЕСЪТ ВИ ЩЕ ПОЕМЕ НОВА ПОСОКА НА РАЗВИТИЕ!

- Търговците ще заключват сделките с лекота – прилагайки доказано ефективни техники за оказване на влияние.
- Ще можете да работите много ефективно с Вашата фокус група.
- Вашите клиенти ще станат извор на нови, а конкурентите ще се превърнат в източник на идеи за бизнес развитие!
- След обучението, присъствалите се чувстват мотивирани и окрилени, готови за завоюване на пазарен дял и постигане на високи цели!

С допълнителни тренировки, прилагайки наученото, всеки един ще може да оказва сериозно влияние, да бъде убедителен и да продава с лекота, както в директните продажби така и в продажбите от разстояние.

ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА

SALES MASTER PROGRAM

Е ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ, СЪЧЕТАВАЩО ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА, СЪЗДАДЕНО ПО НОУ-ХАУ НА РАДОСЛАВ БЛАГОЕВ

Радослав Благоев е изключително ефективен треньор по продажби, с голям практически опит.

През 2019 г. бе награден с приз „Бизнес консултант на годината“.

Автор на бестселъра „Хвани Жокера“ за стратегически продажби и убеждаваща комуникация (книгата получи приз, “Книга на годината” в категория бизнес за 2018 г.). Автор на книгата „Бизнес над червената линия“.

Научете повече за Радослав Благоев от официалните му канали в социалните медии



ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА

ЦЕНИ И ПАКЕТНИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

BlagoeXcademy

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 1 човек

180 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 2- ма

320 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

ЕДНОДНЕВНО ОБУЧЕНИЕ

Цена за 3- ма

450 лв.

SALES MASTER PROGRAM

- Еднодневно обучение
- 2 кафе паузи (Включени в цената)
- 1 обяд на блок маса (включен в цената)
- Сертификат

Всички посочени цени не включват ДДС

ПРОГРАМА НА ОБУЧЕНИЕТО

9:30 ч. – РЕГИСТРАЦИЯ

10:00 ч. НАЧАЛО НА ПЪРВА ЧАСТ (МОДУЛ ПЪРВИ)

В този модул, още от самото начало на обучението започват и емоциите. Присъстващите се сблъскват със силата на емоционалната интелигентност и убеждаващата комуникация. Очакванията от обучението нарастват, точно както и вълнението на аудиторията.

- Емоционална интелигентност
- Цена или потребителско преживяване
- Елементи на ефективните продажби и как да ги прилагаме
- Продажба чрез преживяване
- Как да поднесем една и съща информация по различен начин, за да печелим

- Финансов и Социален капитал
- Лоялен клиент мит или реалност
- Ролята на търговеца започва, когато клиентът каже НЕ
- Съвременните клиенти и съвременните методи за продажби
- Видео демонстрации
- Ролева игра

11:30 ч. – 11:45 ч. КАФЕ ПАУЗА – ВКЛЮЧЕНА В ЦЕНАТА

11:45 ч. – ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ПЪРВА ЧАСТ

- Работа с възражения – теория и практика
- Цената
- Самоограниченията, които потискат нашето екстремно развитие
- Въпросите които задаваме и с които продаваме
- Грижа за вашата уникалност

ИЗКУСТВОТО НА ПРОДАЖБАТА

SALES MASTER PROGRAM

- Как да отнемаме и добавяме стойност
- Бранг
- Видео демонстрации
- Ролева игра

13:00 ч. – 14:00 ч. – ВРЕМЕ ЗА ОБЯД

14:00 ч. – НАЧАЛО НА ВТОРА ЧАСТ (ВТОРИ МОДУЛ)

Навлизане в дълбочина на лостовете и механизмите на ефективните продажби. Подаване на примери за всеки един от изброените механизми. Представяне на търговски и маркетингови стратегии.

- Оказване на влияние чрез емоция
- Типове клиенти и защо не може да прилагаме един и същи подход за всички
- Как да продаваме на различните типове клиенти
- Как да се изразяваме различно и въздействащо
- Основни закони и златни правила в продажбите
- Теория и практика с елемента на съгласие с клиента
- Демонстрация и ролеви игри

Blagoe Academy

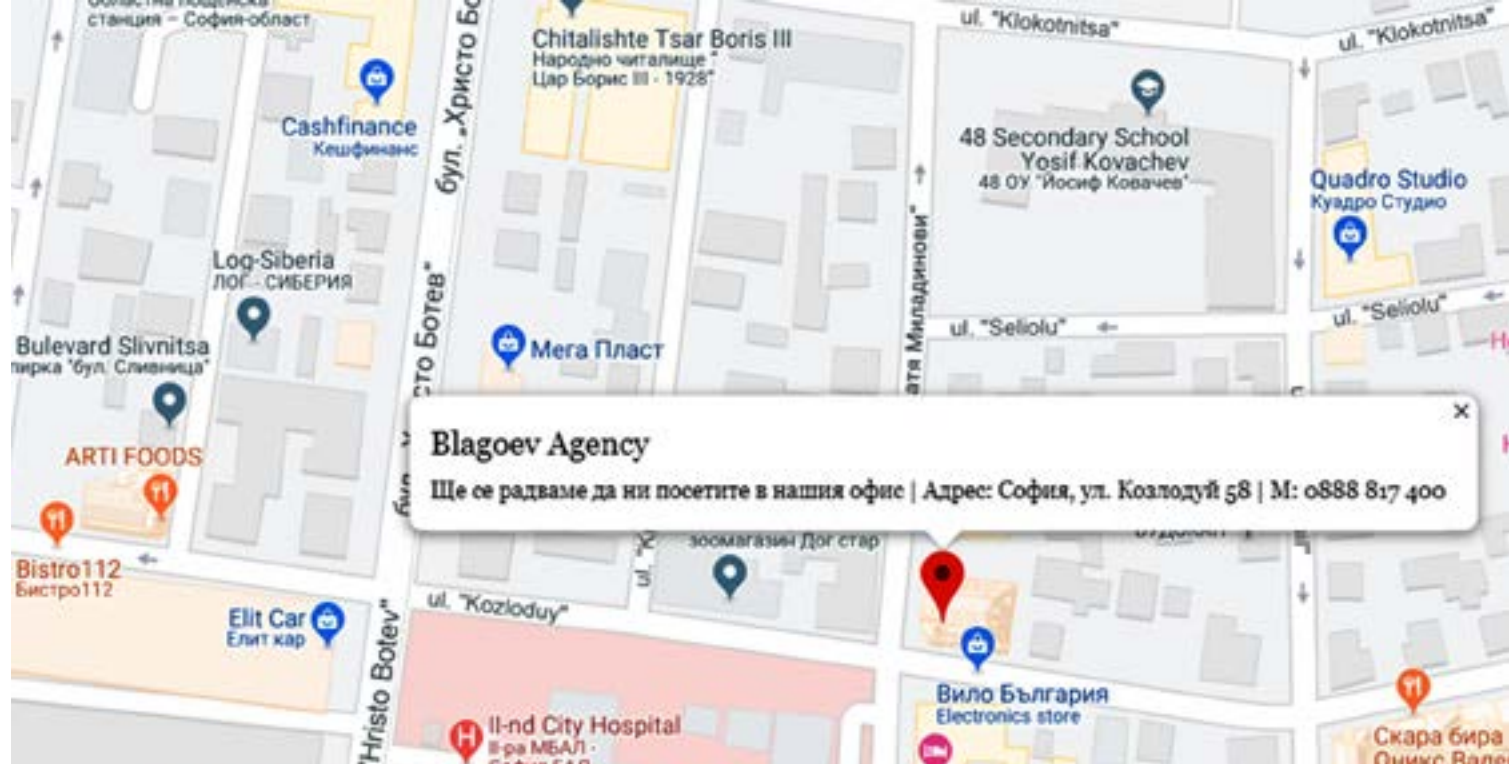
15:30 ч. – 15:45 ч. – КАФЕ ПАУЗА

15:45 ч. – ПРОДЪЛЖЕНИЕ НА ВТОРА ЧАСТ

- Механизми и лостове за ефективни продажби и убеждаваща комуникация
- Нашите уникални търговски послания
- ХВАНИ ЖОКЕРА (теория и практика)

17:00 ч. – РАЗДАВАНЕ НА СЕРТИФИКАТИ





ЦЕНТРАЛЕН ОФИС И ЗАЛА ЗА ОБУЧЕНИЯ



София, ул. Козлодуй 58



0888 817 400



info@radoslavblagoev.com



www.radoslavblagoev.com

