

## ПРЕЙСКУРАНТ ВЫЕЗДНОГО ТРЕНИНГА в парк-отеле «Алтай Green» «Активные продажи: базовые знания», 2 дня

**Набор группы открыт с 01 февраля 2017г.**

**Дата проведения:** открытая (при наборе группы не менее 15-ти человек).

**Бизнес-тренер:** Сергей Белов (г. Кемерово).

**Адрес места проведения:** парк-отель «Алтай Green», Алтайский край, Смоленский район, с. Новотырышкино, ул. Беговая, 8.

**Продолжительность тренинга:** 16 академических часов.

**Стоимость тренинга для одного участника:**

Вид услуги	Цена	Кол-во	Всего руб./чел. при двухместном размещении в номере, НДС в т.ч.	Всего руб./чел. при одноместном размещении в номере, НДС в т.ч.
<b>Проживание:</b>				
в стандартном номере категории «Твин»	3.000	2 суток	3.000	6.000
<b>Питание:</b>			3.235	3.235
1 день - ужин	560			
2 день – завтрак, обед, ужин	1.615			
3 день – завтрак, обед	1.060			
кофе-брейк	320	2 раза	640	640
услуги тренера			6.175	6.175
<b>Всего:</b>			<b>13.050</b>	<b>16.050</b>



### *4 закономерности, которые влияют на личные продажи:*

#### **1. Личность человека**

Если вам присущи такие личные качества, как: честность, доброжелательность, коммуникабельность, вежливость — то путь продавца не будет для вас в тягость.

Внешние данные, умение держать себя и контролировать ход беседы будут дополнительным плюсом.

## **2. Экспертность**

Отраслевая и продуктовая экспертность — те критерии, которые с первых секунд дают понять, стоит ли у вас покупать что-либо в принципе. Задайте себе следующие вопросы: «Хорошо ли я разбираюсь в продукте?», «Умею ли я доступным языком объяснить клиенту отличительные особенности товара?». В первую очередь важно продать свои знания, показать свою компетентность.

## **3. Отношение**

Верите ли вы в то, что продаёте? Если вы не считаете свой продукт хорошим — уйдите и не «выжигайте» рынок, ведь ваше неверие может стать объективной причиной срыва сделки. Покупатели попросту не доверятся вам. А как вы относитесь к самой компании и процессам, происходящим внутри? Поднимите этот вопрос и устраните внутренний конфликт, мешающий росту.

## **4. Технологии**

Скрипты, бизнес-процессы, алгоритмы, формы открытия/закрытия диалогов и так далее. То, о чём модно говорить. Этот фактор нельзя считать определяющим. Он лишь дополняет ваш стержень.

## ***Контактная информация:***

Группа «ВКонтакте»: [www.vk.com/altaygreen](http://www.vk.com/altaygreen)

Куратор тренинга Елена Кирюшкина:

Сот.: 8-913-214-32-56, 8 (385-77) 38-00-2, доб. 5105

Для участия в тренинге «Активные продажи: базовые знания» в парк-отеле «Алтай Green» заполните заявку и отправьте ее по электронном адресу: [analitik@altai-west.ru](mailto:analitik@altai-west.ru)