

«21» апреля 2014г. № 316
на № ___ от _____

Руководителям предприятий, организаций,
руководителям подразделений
по управлению продажами

**ПЕРМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
И Учебный центр «БизнесТехнологии»
приглашают на семинар**

**«Эффективное управление продажами»
27-29 мая 2014 года**

Ведущий семинара:

Нурпеисов Мурат Зейнолович, бизнес-тренер МиниМВА (Русская школа управления, г. Москва).
Специализация: управление проектами развития управленческих команд и компаний, стратегическое управление, разработка и внедрение корпоративной культуры и ценностей, менеджмент: постановка исполнительства в компании, совершенствование системы продаж в компаниях. Клиенты в Пермском крае: ООО УПК «Чайковский текстиль», ООО «Чайковская текстильная компания», ИП Туров Е. Г., в России - ОАО «Оренбургэнергобыт», «Ресторация» (Москва), «Велесстрой» (Москва), ОАО «Запсибкобанк», ОАО «Газпромнефть-Тюмень», ОАО «Газпромоптика», ОАО «Заречье», «Современные торговые технологии», газета «Тюменская Область Сегодня».

Автор публикаций в журналах: «Эксперт – Урал», «National Business», «Chief Time», «Тюменская область сегодня».

Продажи – единственный процесс, который приносит деньги в компанию, остальные процессы их уносят, независимо от степени их совершенства и автоматизации. Как построить конвейер, попав на который «неклиенты» последовательно обрабатываемые вашими сотрудниками, начинают покупать? Как регулярно создавать для себя клиентов? Как добывать желания людей принимать решения выгодные для себя и с пользой для Вас? Технология создания клиентов организует сотрудников находить ответы на такие вопросы каждый день и улучшать эти ответы. Технология продаж создается Вашими сотрудниками шаг за шагом в течение трехдневной групповой работы. Это лаборатория продаж, где руководители и сотрудники-продавцы и «программируют» себя сами для исполнения технологии продаж.

В программе:

1. Введение. Понимание бизнеса, введение в продажи.
2. Внедрение в практику профессионального поведения руководителей.
3. Как управлять сотрудниками для раскрытия их потенциала.
4. Осмысливание системы продаж.
5. Согласование лестницы продаж.
6. Сегментирование клиентов.
7. Технология создания клиентов.
8. Измерение работы по продажам.
9. Улучшение личных продаж: неравенство продаж, позиционирование, метод ФБР.

Место проведения: г. Пермь, ул. Петропавловская, 53, оф. 401.
Время проведения: 27-29 мая 2014г., 10.00-18.00, регистрация участников с 09.30
Стоимость участия в семинаре: 25 200 рублей - для сотрудников организаций-членов Пермской ТПП.
28 000 рублей - для сотрудников организаций, не являющихся членами ТПП.
В стоимость включено: обеспечение раздаточным материалом, кофе-брейки.
Участникам семинара выдается сертификат установленного образца.
Регистрация на семинар: тел.: (342) 20-60-555, 2-170-600, 2-170-601
e-mail: seminar@permtpp.ru.

Вице-президент



О.Е. Данилевич