



### Коммерческое предложение

на обучение менеджеров по продажам высокоэффективным техникам и приемам для успешных продаж на коммерческих переговорах с клиентами

### Программа из мини-тренингов продаж

#### Аннотация

Разработана программа из одного мастер-класса и семи мини-тренингов по наиболее важным навыкам продаж.

Программа обучения направлена на формирование у менеджеров умений и навыков эффективных продаж, выработку новой эффективной модели поведения на коммерческих переговорах, а также выявление и устранение ошибок, мешающих в продажах.

#### Аудитория

Мини-тренинги рассчитаны на менеджеров по продажам и сотрудников компании, которые участвуют в коммерческих переговорах с клиентами.

- ✓ опытные менеджеры по продажам:
  - повысить эффективность своих успешных техник и приемов продаж,
  - выявить и устранить ошибки, мешающие в продажах,
  - освоить новые приемы и техники эффективных продаж на переговорах,
- ✓ начинающие менеджеры по продажам:
  - освоить готовую эффективную технологию продаж, взять на вооружение навыки и приемы профессионального продавца,

#### Цель и задачи

Ваши менеджеры умеют продавать и их результаты в целом Вас устраивают. Тогда большой тренинг продаж скорее всего Вам не нужен, достаточно лишь «подтянуть» работу с возражениями или улучшить ту часть, где "... и вот почему выгодно покупать именно у нас ..."

К вашим услугам модульные мини тренинги по продажам для продавцов, каждый такой мини-тренинг по продажам посвящен отработке только одного конкретного навыка продаж.

Мини тренинг проводится прямо "на рабочем месте" у вас в офисе, длительность мини тренинга всего 2 часа, **стоимость за всю группу от 30 000 рублей.**



# БОНАКАДЕМ

**бизнес консультации, коучинг, обучение**

## Наиболее востребованные мини тренинги для увеличения продаж:

1. Мастер-класс «Конкуренты или Мы, Кто кого?»
2. Мини тренинг по продажам — Установление контакта
3. Мини тренинг по продажам — Работа с возражениями клиентов
4. Мини тренинг по продажам — Презентация «На языке пользы и ВЫГОД»
5. Мини тренинг по продажам — Выявление потребностей
6. Мини тренинг по продажам — Продающие байки
7. Мини тренинг по продажам — Ценовые переговоры и торг
8. Мини тренинг по продажам — Техники заключения сделок

**Проходит** мини тренинг **в вашем офисе в удобное для Вас время**

**Длительность** мини тренинга составляет всего **2 часа**

2-х часовой формат мастер-класса и мини-тренингов специально разработан с учетом пожеланий клиентов проводить обучение без отрыва менеджеров от основной работы.

**Стоимость мини тренинга по продажам** указана за всю группу из 12 участников (до 12 участников) и **составляет от 30 000 рублей**

Каждый **мини-тренинг по продажам** обучает говорить нужные для продажи слова и выстраивать их в убедительные для клиента предложения, используя шаблоны, примеры и алгоритмы построения фраз на основе такой полезной вещи как прикладная психология.

### **Что Вы получаете:**

Модульный мини **тренинг по продажам**, который посвящен **отработке только одного выбранного вами конкретного навыка продаж.**

**Заказать мини тренинг по продажам**

тел. +7(985) 261-92-55    почта [wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)    сайт [wintobe.ru](http://wintobe.ru)

**Мини тренинги по продажам это быстрое решение в повышении продаж!**

**[Ссылка](#)**  
**[на мини-тренинг по продажам](#)**

Вы так же можете самостоятельно собрать большой тренинг из серии мини тренингов по отработке конкретных навыков продаж, которые именно сейчас нужны вашим менеджерам для улучшения ситуации с продажами в вашей компании.

**Телефон для связи: 8 (985)261-92-55    [wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)    <http://wintobe.ru>**



### Мини тренинги по продажам Тренер Станислав Александрович

телефон: +7(985) 261-92-55

e-mail: [wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)

сайт: <http://wintobe.ru>



#### Опыт работы:

Опыт работы в продажах с 1995 года

(b2b, b2c: ИТ - оборудование, софт и услуги, FMCG - Food, non Food, Digital)

Опыт управленческой деятельности с 2005 года

Опыт проведения коуч-сессий с 2005 года

Опыт консалтинга в продажах с 2009 года

Опыт работы тренером по продажам с 2009 года

Опыт проведения коуч сессий с 2009 года

#### Руководитель команды коучей и тренеров консалтинговых проектов:

1. Повышение конверсии продаж до и после входящих теплых звонков по рекламе (проектный консалтинг)
2. Как увеличить продажи в компании (проектный консалтинг)
3. Консалтинговый проект по AGILE трансформации компании (проектный консалтинг)
4. Экспресс - аудит отдела продаж для увеличения продаж

#### Коуч:

1. Оценка менеджеров тестирование
2. Коучинг менеджеров по продажам
3. Гибкие Agile подходы Scrum, Kanban

#### Автор и ведущий тренингов, семинаров, мастер-классов по продажам:

1. Как заходить в крупные компании ТОП100 России - семинар по продажам ( 2 часа )
2. Мастер - класс по продажам Конкуренты или Мы: кто кого?! ( 2-х часовой )
3. Корпоративный тренинг по эффективным продажам
4. Выявление потребностей клиента тренинг ( 2-х часовой )
5. Тренинг эффективные ответы на возражения ( 2-х часовой )
6. Тренинг презентации товара и услуг на языке Выгод и пользы ( 2-х часовой )
7. Продающие байки и истории в продажах ( 2-х часовой тренинг )
8. Называние цены, ценовые переговоры и ценовой торг ( 2-х часовой )
9. Техники и навыки заключения сделки в продажах ( 2-х часовой тренинг )
10. Дебиторская задолженность: управление дз и пдз

#### Автор материалов для отделов продаж:

1. Руководство по продажам продукта (Product Sales Guide) книга продаж продукта
2. Корпоративная книга продаж Sales Guide компании
3. Сценарий продаж при личной встрече
4. Скрипты холодных исходящих звонков
5. Скрипты теплых входящих звонков по рекламе

#### Профессиональный опыт:

Телефон для связи: 8 (985)261-92-55

[wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)

<http://wintobe.ru>



# БОНАКАДЕМ

**бизнес консультации, коучинг, обучение**

2009 – по настоящее время Руководитель консалтинговой компании, тренер, коуч в -  
Тренинги по продажам Москва

2005 – 2009 Директор по развитию бизнеса, Микротест - ТОП10 системный интегратор, ИТ

2003 – 2005 Менеджер по продажам, Микротест

2002 – 2003 Менеджер по продажам, Точная механика - системный интегратор, ИТ

## **Образование:**

Высшее образование

1994 — МАТИ им. Циолковского, инженер-технолог

## **Повышение квалификации/курсы**

2011 Ораторский чемпионат, Университет риторики и ораторского мастерства

2008 Тренинг тренеров коучинг, Ф.Пьюселик

2007 Управление проектами, Тренинг по продажам, Микротест

2006 Ораторское мастерство, Университет риторики и ораторского мастерства

2005 Тренинг по продажам, Микротест

2005 Тренинг по продажам Selling Skills, Xerox Ltd.

2003 Курсы английского языка при Дип. Академии

1999 Интернет-маркетинг, МГТУ им. Баумана

2004 Сертификация Glenayre Sales of Glenayre equipment, Glenayre

2003 Сертификация Ericsson Sales, Pre-sales, Ericsson

2001 Тренинг по продажам Стратегия и тактика ведения переговоров, Neidermans FK

## **Опыт проведения тренингов и коуч-сессий по отраслям:**

строительство, банковский сектор, сельское хозяйство, коммерческий транспорт, тяжелая промышленность, ИТ, химическая промышленность, производство, FMCG Food, non Food

**Клиенты:** Фосагро, Таиф-НК, РЖД, Роснефть, Лукойл, Газпром-Нефть, ММК, УралСиб, ...

## **А так же бизнес консультации темы:**

Технологии поиска клиентов, Каналы привлечения для вашей отрасли, Увеличение объемов продаж, повышение конверсии при звонках и личных встречах, Оптимизация рекламных бюджетов, Доп. продажи, Технологии сопровождения клиентов, Способы оптимизации цикла продаж, Разработка бизнес – стратегия, Гибкие подходы Agile

**Заказать мини тренинг по продажам**

тел. +7(985) 261-92-55    почта [wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)    сайт [wintobe.ru](http://wintobe.ru)

**Мини тренинги по продажам это быстрое решение в повышении продаж!**

**[Ссылка](#)**  
**[на мини-тренинг по продажам](#)**

Телефон для связи: 8 (985)261-92-55

[wintobe@mail.ru](mailto:wintobe@mail.ru)

<http://wintobe.ru>