

ОСНОВЫ ПРОДАЖ ВЕЛОСИПЕД, КОТОРЫЙ ЕДЕТ



3 ЧАСА В НЕДЕЛЮ

Занятия проходят в онлайн формате в реальном времени два раза в неделю. Одно занятие длится 1,5 часа. Время проведения – вторая половина дня.

7 ЗАНЯТИЙ В ФОРМАТЕ

3 онлайн-занятия
+
3 онлайн вебинара.
+
индивидуальное занятие

Больше
1000
выпускников

«Просто у него талант продавать»
Говорят те, кто понятия не имеет о механике продажи. Или только подозревает о ее наличии.
А правда в том, что продавать может любой.

МАКСИМ КАРАБАК

ПОЛУЧИТЕ
ОТВЕТЫ НА
ТАКИЕ ВОПРОСЫ



- ? ПОЧЕМУ ПРАВИЛЬНАЯ ПРОДАЖА – ЭТО НЕ ПРОДАЖА.
- ? КАКИЕ ТЕХНИКИ И ЭТАПЫ ПРОДАЖ БЫВАЮТ.
- ? КАК «ПРОДАВАТЬ НЕ ПРОДАВАЯ».
- ? КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ВОЗРАЖЕНИЙ.
- ? ПОЧЕМУ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ СЧИТАЮТ САМЫМ СЛОЖНЫМ ЭТАПОМ (СПОЙЛЕР: ЭТО НЕ ТАК).

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

«ПРОСТО У НЕГО ТАЛАНТ ПРОДАВАТЬ»

ГОВОРЯТ ТЕ, КТО ПОНЯТИЯ НЕ ИМЕЕТ О МЕХАНИКЕ ПРОДАЖИ. ИЛИ ТОЛЬКО ПОДОЗРЕВАЕТ О ЕЕ НАЛИЧИИ. А ПРАВДА В ТОМ, ЧТО ПРОДАВАТЬ МОЖЕТ ЛЮБОЙ. ЕСЛИ ЗНАЕТ ЗАКОНЫ, ПО КОТОРЫМ ПРОИСХОДИТ ЭТОТ ПРОЦЕСС. ЭТО, ПРАВДА, НЕ ИСКУССТВО, ГДЕ ТРЕБУЕТСЯ ВДОХНОВЕНИЕ, ТВОРЧЕСТВО И НЕКОТОРЫЙ ОТЛЕТ БАШКИ.

ПРОДАЖИ – ЭТО КАК ФИЗИКА. СИЛА ДЕЙСТВИЯ РАВНА СИЛЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ, УГОЛ ПАДЕНИЯ РАВЕН УГЛУ ОТРАЖЕНИЯ, А ВСЕ ТЕЛА ПРИТЯГИВАЮТСЯ ДРУГ К ДРУГУ. ПОМНИТЕ?

ПРЕДСТАВЬТЕ, ЧТО СКВОЗЬ ТАКУЮ ЖЕ ПРИЗМУ ЗАКОНОВ СМОЖЕТЕ СМОТРЕТЬ НА ПРОДАЖИ. И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИХ.

ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ТАКИЕ ВОПРОСЫ:

- ? ПОЧЕМУ ПРАВИЛЬНАЯ ПРОДАЖА – ЭТО НЕ ПРОДАЖА.
- ? КАКИЕ ТЕХНИКИ И ЭТАПЫ ПРОДАЖ БЫВАЮТ.
- ? КАК «ПРОДАВАТЬ НЕ ПРОДАВАЯ».
- ? КАК ПЕРЕСТАТЬ БОЯТЬСЯ ВОЗРАЖЕНИЙ.
- ? ПОЧЕМУ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ СЧИТАЮТ САМЫМ СЛОЖНЫМ ЭТАПОМ (СПОЙЛЕР: ЭТО НЕ ТАК).

Я ОБЫЧНО СПРАШИВАЮ СЛУШАТЕЛЕЙ СВОИХ КУРСОВ, ЧТО ДЛЯ НИХ БЫЛО САМЫМ ЦЕННЫМ В ОБУЧЕНИИ. И УЧИТЫВАЮ ЭТУ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ СЛЕДУЮЩИХ ЗАНЯТИЙ. ТАК ВОТ ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО УЧЕНИКИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТМЕЧАЮТ НЕ АКТУАЛЬНЫЕ ТЕМЫ (ЭТО БУКВАЛЬНО ИДЕТ ВТОРЫМ ПУНКТОМ). И НЕ ТО, ЧТО ВСЕГО ЗА ТРИ НЕДЕЛИ ПОЛНОСТЬЮ ТЮНИНГУЮТ СВОЮ СИСТЕМУ ПРОДАЖ. А ТО, ЧТО У НИХ ПОЯВЛЯЕТСЯ УВЕРЕННОСТЬ В СВОИХ СИЛАХ.

КОНЕЧНО ЖЕ, КАЖДОЕ ЗАНЯТИЕ НАПРАВЛЕНО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА ПРАКТИКУ И ПРИКЛАДНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ. ПОЭТОМУ НА ТРЕНИНГЕ ПРЕДУСМОТРЕН ИНТЕРАКТИВ, А ПОСЛЕ ЗАНЯТИЯ БУДЕТ ДОМАШКА, КОТОРУЮ МЫ БУДЕМ РАЗБИРАТЬ НА ВЕБИНАРЕ МЕЖДУ ЗАНЯТИЯМИ. И ЭТО НЕ ФОРМАТ «ЗАЧЕТ – НЕ ЗАЧЕТ». НЕТ, Я РАЗБИРАЮ КАЖДУЮ РАБОТУ ОТДЕЛЬНО, ДАЮ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И МЫ ВМЕСТЕ СЛЕДИМ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ.

НА ПОСЛЕДНЕМ ВЕБИНАРЕ ВЫ ПОЛУЧИТЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ НАПИСАНИЯ СОБСТВЕННЫХ СЦЕНАРИЕВ ПРОДАЖИ.

БРОНИРУЙТЕ УЧАСТИЕ В МОЕМ МИНИ-КУРСЕ И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ВСЕМИ ЗАКОНАМИ ПРОДАЖ СЕБЕ В ПЛЮС.

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО).

1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ. ТЕХНИКА ПРОДАЖ. УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА.

Почему правильная продажа – это не манипуляция.
Что такое продажа. Почему любая коммуникация – это
продажа.

Продажа как способ коммуникации и продажи как часть
системы бизнеса.

Объект продажи. Что мы продаём. Субъект продажи. Кому
мы продаем.

Кто такой покупатель. Почему любой оппонент в
переговорах – покупатель.

Что такое скрипт. Плюсы и минусы. Нужен или не нужен.
Этапы продаж. Сколько их. Какие нужны, какие нет. Этапы
продаж и этапы сделки. В чём разница.

Для чего. Как работает. Как готовиться. Что говорить. На что
обращает внимание покупатель. Как стать "своим" для
покупателя.

2. ПОТРЕБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА

Выявление потребности. Создание потребности.
Что спрашивать. Как использовать ответы клиента.
СПИН-технология.

Лучший помощник продавца.

Как "продавать не продавая".

Почему создать потребность проще, чем ее выявить.

Что рассказывать клиенту.

О чем всегда забывают продавцы.

Что клиенту важнее всего. Что клиенту совсем не
интересно.

Ошибки в презентации. Лишняя информация в
презентации.

Техника "идеальная продажа".

Как продавать, не зная продукт.

3. РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ.

Природа возражений. Откуда возникают возражения.

Почему большинство возражений не являются
такowymi. Почему клиент говорит "дорого". Что делать,
если у клиента нет денег.

Почему не надо бояться возражений. Как использовать
возражения себе на пользу. Плюсы и минусы
возражений. Сколько на самом деле существует
возражений. Как обработать любое возражение.

Самый легкий этап, который считают самым сложным.

Как сделать, чтобы сделка "завершилась сама" Чего не
надо делать на завершении сделки. Как испортить
самому себе продажу. Как заставить клиента вернуться.



ВЕБИНАРЫ

Разбор домашнего задания по предыдущему
занятию.

Разборы кейсов, примеров, реальных ситуаций.
Вопросы тренеру.

На последнем вебинаре вы получите шаблоны для написания
собственных сценариев продажи.

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО)

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ДОЛЖЕН ПРОДАВАТЬ.

СПАСИБО, КАПИТАН ОЧЕВИДНОСТЬ, А ГДЕ
ВЗЯТЬ?

КАК УЛУЧШИТЬ РАБОТУ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, ЕСЛИ
РЕЗУЛЬТАТЫ СТАБИЛЬНО НЕ РАДУЮТ?
МОЖЕТ, ПРОЩЕ НОВЫХ НАНЯТЬ, ЧЕМ ЭТИХ
УЧИТЬ?

СПОРИМ, ВАМ ТОЖЕ ПРИХОДИЛИ В ГОЛОВУ
ТАКИЕ МЫСЛИ.

К СОЖАЛЕНИЮ, УВОЛЬНЕНИЕ – НЕ ПАНАЦЕЯ.
ЗАТО МОЖНО ПРОКАЧАТЬ ВАШИХ
СОТРУДНИКОВ. ТЕМ БОЛЕЕ ОНИ УЖЕ
ПОГРУЖЕНЫ В СПЕЦИФИКУ РАБОТЫ, И МОЖНО
ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО ПРЕИМУЩЕСТВО.
ЧТО ЕСЛИ Я СКАЖУ, ЧТО РЕАЛЬНО ЗА ПАРУ
НЕДЕЛЬ ПЕРЕФОРМАТИРОВАТЬ СВОИХ
ПРОДАЖНИКОВ? НА КАКОМ БЫ УРОВНЕ
ПОДГОТОВКИ ОНИ НИ БЫЛИ.

ВАМ ТОЧНО ПОДОЙДЕТ МОЙ КУРС, ЕСЛИ ВЫ:

- ✓ ХОТИТЕ УЛУЧШИТЬ И СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ
ЛИЧНЫЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ
- ✓ СОБИРАЕТЕСЬ СМЕНИТЬ РАБОТУ И ХОТИТЕ
СДЕЛАТЬ СВОЕ РЕЗЮМЕ БОЛЕЕ ПРОДАЮЩИМ
- ✓ РАССЧИТЫВАЕТЕ ОБНОВИТЬ СВОЙ ОТДЕЛ
ПРОДАЖ И ПРИДАТЬ СОТРУДНИКАМ БОЛЬШЕ
ОРГАНИЗОВАННОСТИ И СИСТЕМНОГО
ПОДХОДА В РАБОТЕ

КАК ОРГАНИЗОВАНА РАБОТА

НА КАЖДОМ ЗАНЯТИИ СЛУШАТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ
ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ.

ПОСЛЕ ЭТОГО ПРОХОДИТ ВЕБИНАР С ОБРАТНОЙ
СВЯЗЬЮ И РАЗБОРОМ СДЕЛАННОЙ РАБОТЫ.

МИНИ-КУРС ДЛИТСЯ 3 НЕДЕЛИ. ОН
КОМФОРТНО ВПИСЫВАЕТСЯ В ОБЫЧНЫЙ
ГРАФИК, И ВЫ ТОЧНО СМОЖЕТЕ СОВМЕЩАТЬ
ЕГО С ТЕКУЩЕЙ РАБОТОЙ.

ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ ДОСТУПНО
ПРОВЕДЕНИЕ ЗАНЯТИЙ КАК В РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ, ТАК И
В ВЕЧЕРНЕЕ ИЛИ НА ВЫХОДНЫХ. А ТАКЖЕ
СОГЛАСОВАНИЕ ДАТ ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА
ИНДИВИДУАЛЬНО.

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



+375445185885



@karabak_edu



РЕГИСТРАЦИЯ (КЛИКАБЕЛЬНО)