

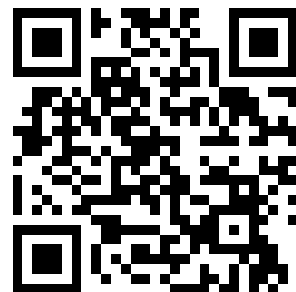


ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

**Тренинги по управлению
продажами, которые
приносят прибыль
на следующий день**

20 ЛЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ
И БИЗНЕС-ТРЕНЕР ПРАКТИК

Россия: 8 800 500 94 72
Казань: +7-919-624-27-65
Узнайте: eztrener.ru; trenerprodag.ru
Пишите: ez-trener@mail.ru
skype: [elena_zubareva_trener](https://www.skype.com/name/elenazubareva_trener)
vk: vk.com/eztrener
[@zubarevaelena_trener](https://www.instagram.com/zubarevaelena_trener)



ТРЕНИНГ ПРОДАЖ ЕЛЕНА ЗУБАРЕВОЙ



8 ИЮНЯ 2018г.

ПОДАРОК УЧАСТНИКАМ ТРЕНИНГА - ГОТОВЫЙ СКРИПТ ПРОДАЖ!

09:45	Начало регистрации тренинга
10:00	Начало тренинга
Что мы делаем на тренинге?	Что это дает менеджеру по продажам:
Выходим из зоны комфорта, чтобы заработать наибольшие деньги.	Понимание, что нужно менять свои подходы в продажах и быть гибким в переговорах с клиентом.
Анализируем вашу цепочку продаж, понимаем, где теряем деньги.	Принятие своих проблемных зон и определения точек роста и увеличения прибыли.
Учимся включать «Превосходный сервис» в коммуникациях: брать в союзники секретаря, а не преодолевать его.	Навык обходить строго секретаря и входить в социальный контакт.
Учимся входить в «правильный» контакт с клиентом, как в первый раз, так и повторно.	Умение делать повторные продажи, будить «спящих клиентов» и возвращать потерянных клиентов.
Изучаем 15 эффективных техник продаж, которые можно вмонтировать в ваш диалог с клиентом или готовый скрипт.	Вы начинаете говорить не холодными скриптами, а эффективными речевыми модулями, увеличивая свою эффективность в среднем на 27%.
12.00-12.40	Обед
Изучаем «Типологию клиентов» (относительно эмоционального поведения, внутренней мотивации, логики принятия решения).	Вы начнете ориентироваться в том, «что, когда и какому клиенту» можно и нужно говорить.
Разбираем разницу между потребностью и мотивами, которые заставляют клиентов оставлять деньги именно у вас в компании.	Научитесь распознавать и слышать «Маркеры» клиентов и вкручивать их в продающую презентацию.
Прописываем сводную таблицу презентационных предложений по технологии «СПРОС».	Научитесь делать клиентоориентированную презентацию.
15.00-15.30	Кофе-пауза
Учимся задавать правильные вопросы - вопросы не в лоб, а с подложкой и уводом в другой «смысловой фрейм».	Получите алгоритм задавания «грамотных» вопросов, формирующих клиента на покупку.
Узнаете, почему возражениям нужно радоваться и как они помогают в продажах.	Получите и отработаете алгоритм работы с возражениями клиента.
Узнаете классификацию возражений.	Получите технологию формирования банка возражений.
Разберем разницу между сопротивлением клиента и сигналом покупательской готовности.	Научитесь закрывать вовремя продажу и получите техники «дожатия сделки».
17:00	Окончание тренинга
Домашнее задание: Прописать скрипт звонка или встречи с клиентом.	Получите отличную мотивацию стать профессиональным продавцом и проверить себя в деле. В виде дополнительного сервиса получите обратную связь на выполненное домашнее задание у бизнес-тренера.

Стоимость 1 участника

VIP – 15 000 руб.

Business – 10 000 руб.

Standart – 8 000 руб. (без обеда)

При **командном** участии скидка **от 10 %**

В стоимость входит: персональная тетрадь с учебным материалом, обед, кофе-пауза, сертификат.

После прохождения тренинга и использования полученных навыков ваше предприятие и ваши сотрудники получат:

1. Команду клиентоориентированных специалистов и менеджеров.
2. Навыки продаж и прописанный скрипт, за счет практической отработки знаний с тренером-практиком.
3. Печатный материал (у каждого личная распечатка). Будут расписаны примеры презентационных выражений, банка возражений, дано домашнее задание – прописать сценарии переговоров, которые вы далее можете перевести в корпоративную книгу продаж.
4. Сертификат о прохождении обучения.

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

(47 ЛЕТ)



- **20 лет** руководитель и бизнес-тренер практик;
- **27 городов** проведения тренингов – от Екатеринбурга до Сочи;
- **19 000+** тренинговых часов
- **6800+** учеников – от менеджеров по продажам до собственников бизнеса;
- **23 бизнес-форума** – от городского до международного конгресса.

Профессиональный опыт:

- Среди клиентов Елены Зубаревой – СЕТЬ АЗС IRBIS, АК БАРС БАНК, КВАРТ, ТАИФ, ТАСМА, СТФК КАМАЗ, ТАТСПИРТПРОМ, МЕГАЛИТ, ООО СОЮЗ, TNL PROFESSIONAIL, «ПОЛИМЕР ЛИМИТЕД», ТРАНЗИТ-ОЙЛ, МАКДОНАЛДС, МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ, СОЮЗ ФНИНАНСОВЫХ КООПЕРАТИВОВ ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА, АКСОЛИТ.
- Создала школу продаж и кадровый резерв в холдинге RNTI Media Group и как результат 25 филиалов по стране.
- Тьютор Международного Колледжа Сервиса и ТИСБИ.
- Более 1 200 руководителей обратились к Елене за консультацией как к лидеру мнений в сфере продаж и сервиса.
- Официальный представитель в республике Татарстан Константина Шамбера (бизнес-тренер, Германия) и Азиатско-Европейского Конгресса Менеджмента и Коучинга (Германия).
- Организатор крупных форумов с 2013 года – Банковский, Медицинский, Строительный, HR, Индустрия красоты, Автомобильный и много других форумов для развития бизнес-среды.
- Популярный спикер на бизнес-форумах разного масштаба. Последние крупные мероприятия – бизнес-форум в Казани «КОМАНДА БИЗНЕС РАЗВИТИЕ» (апрель и ноябрь 2017г), IV Азиатско-Европейский Конгресс Бизнес-Инноваций в Здании Правительства Москвы (май 2017г).

Профессиональное образование:

Московская Финансово-Юридическая Академия, факультет менеджмента.

Дополнительное образование:

С 2005 г. по настоящее время: Активные продажи — формирование системы обучения и продаж, стандарты и управление качеством продаж [Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород]. Обучение корпоративных тренеров [Швеция-Москва]. Планирование на предприятии, бережное управление, профессиональные компетенции руководителя, маркетинг и продвижение [Нижний Новгород, Москва, Санкт-Петербург]. Набор и мотивация персонала, профессиональный консалтинг [Югославия, Москва].

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



Для сотрудников сети АЗС IRBIS и руководителей компании ТРАНЗИТ СИТИ Зубарева Елена Викторовна проводила тренинги «Превосходный сервис», «Внедрение стандартов обслуживания», «Ребрендинг», «Развитие управленческих навыков».

В процессе обучения сотрудники получили очень много полезной информации и навыки по использованию ее в своей работе. Каждый тренинг очень четко структурирован, все темы подробно обсуждаются и закрепляются на практике, разбираются ситуации, которые возникают или могут возникнуть в работе, четко прорабатываются все возражения. Благодаря профессионализму тренера создается атмосфера открытости и доброжелательности, каждый имеет возможность выразить свои мысли и идеи, и стать не просто слушателем, а творцом чего-то нового. В нашем случае каждый сотрудник внес свой вклад в разработку стандартов обслуживания, формирование банка возражений, осознание необходимости и ценности процесса ребрендинга.

Выражаем глубокую благодарность и признательность Елене Викторовне. Желаем ей успехов, большого количества интересных проектов, радости и удовольствия от работы и жизни!!!»



IRBIS
ТРАНСИТ



Группа компаний
ТРАНЗИТ СИТИ

Казань, директор по персоналу
ГК «Транзит Сити»
Анна Викторовна Осотова



Компания ООО «ТСК СОЮЗ» выражает огромную благодарность Зубаревой Елене Викторовне за профессионализм в подготовке кадров нашего состава. В нашей компании неоднократно проводились тренинги по продажам, а также руководящий состав прошел курс «Система управления по результатам» под руководством Елены Викторовны.

Хочу заметить, что положительная динамика в работе превзошла все ожидания.

Зубарева Елена тонкий специалист и очень тонко видит слабые места персонала компании, в которой проводит тренинг! Индивидуально и корректно указывая на «недочеты» сотрудников, возникших в процессе работы, грамотно помогает сдвинуть устоявшиеся парадигмы, что наилучшим способом повышает профессиональные качества и уровень коммуникабельности сотрудников.

Для людей с опытом коммерческой деятельности так же будет полезно пообщаться с Еленой, после чего приходят к порядку все навыки и умения, приобретенные в результате многолетней работы, и становится ясно, в чем допущены ошибки.

Елена, большая благодарность Вам за проделанную работу! Спасибо за то, что любите свое дело и делитесь своими знаниями! Мы обязательно продолжим сотрудничество!



СОЮЗ

Москва, генеральный директор
Лилия Николаевна Кургузова



Наше производственное предприятие провело курс по «Продажам B2B в условиях жесткой конкуренции» у бизнес-тренера Елены Зубаревой. Так как наша продукция уникальная и продажи происходят в условиях ограниченных ресурсов клиентов, то нам не все программы по продажам подходят. Елена проявила себя как настоящий профессионал: полностью перестроила программу тренинга под наши запросы, развернула Мозговой штурм среди участников и вовлекла всех в процесс перехода на новый профессиональный уровень продаж, заразила участников интересными современными подходами в ведении переговоров.



ASMA
since 1933

Казань, заместитель директора по персоналу
ООО «НПП»Тасма»
Людмила Николаевна Мирошниченко