



8-800-775-45-38

2 Семинара для оптовых и промышленных организаций + Нетворкинг

Развитие бизнеса в сегменте B2B

Почему продажи не идут?

- Сотрудники сидят в офисе и принимают входящие звонки с телефона – вместо того, что бы делать активные продажи и расширять клиентскую базу
- Конкуренты, которые портят рынок своими дешевыми ценами
- Нет отличий от конкурентов. Торгуем одним и тем же с одинаковой наценкой
- Специфичный бизнес, в котором мало входящих обращений
- Непонятно, чем занимается отдел продаж, нет чёткой оценки их деятельности
- Текучка в отделе продаж. Обучаем сотрудника, вкладываем нервы и деньги, а он уходит
- Вы даете рекламу, а она не работает
- Холодные звонки не работают
- Мало сотрудников, Мало продаж, Мало клиентов, Мало денег!

О том, как решить эти типичные трудности и вывести бизнес на новый уровень Вы узнаете на Интенсиве «Развитие бизнеса в сегменте B2B»

«Массовое привлечение клиентов через современный маркетинг»

- 3 самых сильных способа привлекать клиентов без рекламы
- Как обучить менеджеров, чтобы они делали в 2 раза больше продаж
- Формула построения рекламного сообщения, которая позволит увеличить количество обращений на 60%
- Гарантированный способ удвоить продажи за 3 месяца, без вложений в рекламу
- Как сделать, чтобы большее число обратившихся к Вам клиентов совершали покупку, а не говорили "Я подумаю".
- Стимуляция "сарафанного радио", как запустить "сарафанку" в B2B
- 5 способов резко набрать клиентскую базу
- Как создать «предложение, от которого невозможно отказаться»

Ведущий: Денис Смирнов

4
Сентября



Best

группа компаний

«Построение профессионального отдела продаж»

- Где искать хороших сотрудников отдела продаж
- Как правильно проводить корпоративные тренинги по продажам
- Как составить коммерческое предложение, от которого невозможно отказаться
- Как отстроится от конкурентов, и выиграть в ценовой войне
- Методы продаж крупным клиентам
- Как построить систему независимую от кадров
- Как правильно воспитать управленческое звено
- Этапы построения команды
- какие мероприятия и как следует проводить ежедневно, еженедельно и ежемесячно, чтобы направлять и контролировать деятельность отдела продаж

Ведущий: Игорь Балдин

В результате Вы получите

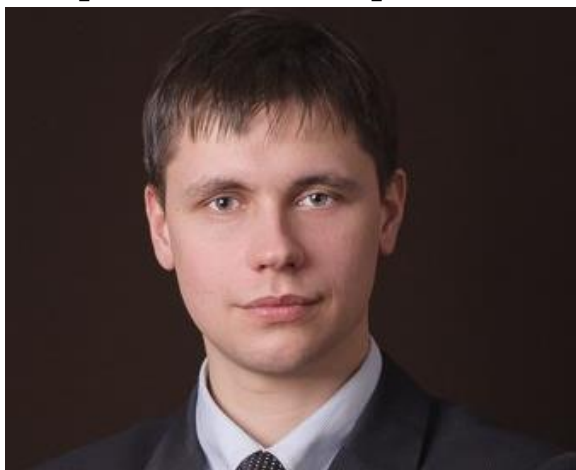
- Современные маркетинговые инструменты для увеличения продаж
- Расширение сознания
- Множество историй внедрения на практике, а не теории
- Модель масштабирования бизнеса
- Знакомство с бизнесменами во время кофе брейка

О компании Центр развития бизнеса «Best»

Основная деятельность центра - развитие продаж в компаниях малого и среднего бизнеса с помощью таких инструментов как: Построение профессионального отдела продаж, Внедрение современных стратегий маркетинга прямого отклика и созданием интернет привлечения, комплексного обучения персонала. За 4 года работы развили более 50 компаний. Среди наших клиентов такие, как Comedy Club Golden Ring, Slim Club, 2 Gis, Кирпичный завод, компания Светоресурс, множество оконных и туристических компаний по России и СНГ. Обучили более 500 владельцев бизнеса, а так же 1500 менеджеров по продажам.

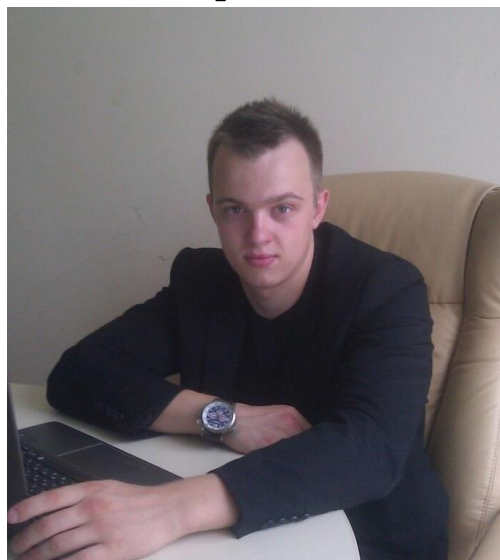


Смирнов Денис Валерьевич



- Автор книги "300 стратегий увеличения продаж"
- Практикующий бизнес-консультант по маркетингу прямого отклика и построению систем продаж в малом/среднем бизнесе
- Соучредитель Центра Развития Бизнеса "BEST"
- Ведущий тренингов и семинаров для владельцев бизнеса. Провел более 30 семинаров по России и СНГ
- Член сообщества профессиональных управленцев "Менеджер-Клуб"

Балдин Игорь Алексеевич



- Опыт построения отделов продаж в оптовых и производственных компаниях 4 года
- Опыт личных продаж 8 лет
- Утроение прибыли компании после 6 месяцев работы
- Обучил более 1000 менеджеров по продажам
- Провёл 40 тренингов и семинаров для собственников бизнеса
- Соучредитель Центра Развития Бизнеса «BEST»

Для кого?

Для Собственников бизнеса

Для Коммерческих Директоров

Топ – Менеджеров

План проведения «Интенсива»

09:45 – 10:00 Регистрация участников

10:00 – 11:45 Начало Семинара «Массовое привлечение клиентов через современный маркетинг» (Денис Смирнов)

11:45 - 12:15 – Кофе брейк

12:15 – 13:45 Продолжение Семинара «Массовое привлечение клиентов через современный маркетинг» (Денис Смирнов)

13:45 – 15:30 Обед

15:30 – 17:00 Семинар «Построение профессионального отдела продаж» (Игорь Балдин)

17:00 – 17:30 Кофе брейк

17:30 – 19:00 Продолжение Семинара (Игорь Балдин)

19:00 – 19:30 Вопрос – Ответ. Завершение интенсива

Стоимость Интенсива

Стоимость в день участия 25 000 рублей

До 20 августа цена билета ~~25 000~~ 8000 рублей

До 4 сентября цена билета ~~25 000~~ 10 000 рублей

P.S. Не ищите оправданий: много работы, нет времени, есть дела поважнее, я такой умный, что уже всё знаю, я 20 лет в бизнесе- чему Вы можете меня научить. Не занимайтесь самообманом!

Информация о регистрации на сайте <http://crb-best.ru/seminar>

Позвоните 8-800-775-45-38