

**ACADEMY**  
**CORAL BUSINESS SCHOOL 2025:**  
**«Премиальные продажи премиальным клиентам»**  
**26.11.2025 – 03.12.2025**  
**Rixos Premium Magawish & Jaz Elite Asteria – Sahl Hasheesh**

**ПРОГРАММА**

1 день 26.11.2025 Среда	<b>Прибытие, трансфер и размещение группы. Заселение в отель Rixos Premium Magawish.</b> <b>Свободное время</b> <b>18:30 – 19:30</b> – Встреча – знакомство с участниками <b>19:30 – 20:00</b> – Ужин и мероприятия по программе отеля
<hr/>	
2 день 27.11.2025 Четверг Тренинг-день	<b>Завтрак в отеле Rixos Premium Magawish</b>  <b>10:00 – 11:30</b> – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Понимание премиального клиента: как сегментировать аудиторию и определить реальные ценности. Понятие премиальной аудитории. Методы сегментации, базовые ценности. Практические упражнения. <b>11:30 – 11:45</b> - Кофе-брейк  <b>11:45 – 13:00</b> – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Секреты и принципы работы с премиальным клиентами. Разбор кейсов.  <b>13:00 – 14:00</b> – Обед  <b>14:00 – 15:30</b> – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Построение персонализированных предложений и эксклюзивных маршрутов: от концепции до реализации. Отличия стандартного предложения от truly premium-продукта. Построение WOW-эффекта от внедрения сервисных деталей. Навыки партнерской коммуникации.  <b>15:30 - 15:45</b> - Кофе-брейк  <b>15:45 - 17:30</b> – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Продажи, ориентированные на ценность: как доносить экономическую и эмоциональную ценность вашего предложения. Понятие эмоциональной ценности. Алгоритм ценности продажи. Трансформация предложения в ценность. Разбор кейсов. <b>18.30 – 22:00</b> - Ужин и мероприятия по программе отеля
<hr/>	
3 день 28.11.2025 Пятница Тренинг-день	<b>Завтрак в отеле Rixos Premium Magawish</b>  <b>10:00 – 11:30</b> – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Мастерство коммуникации с премиальным клиентом. Правило тональности общения, выстраивание доверия, активное слушание. Разбор сложных кейсов.  <b>11:30 – 11:45</b> - Кофе-брейк  <b>11:45 – 13:00</b> - бизнес-практикум «Работа с возражениями». Особенности и основные типы возражений в премиальном сегменте. Алгоритм работы с возражениями. Ролевая игра.  <b>13:00 – 14:00</b> – Обед  <b>14:00 – 15:30</b> - бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам». Управление опытом на всех точках контакта: от запроса до путешествия. Управление опытом: ключевые элементы. Клиентский путь, структура.

**15:30-16:00 - Кофе-брейк**

**16:00-17:15 – бизнес-тренинг «Премиальные продажи премиальным клиентам».** Инструменты повышения лояльности и кросс-продаж премиум-услуг: дополнительные сервисы, апгрейды, VIP-обслуживание. Разбор кейсов. Вопрос-ответ.

**17:15-17:30 – Подведение итогов по результатам 2-х дней.** Завершающая речь от спикера.

**18.30 – 22:00 - Ужин и мероприятия по программе отеля**

---

4 день 29.11.2025 Суббота	Завтрак в отеле Rixos Premium Magawish  10:00 – 17:00 <b>Рекламный Тур по приоритетным отелям</b> 18.30 – 20:30 - Ужин и мероприятия по программе отеля
5 день 30.11.2025 Воскресенье	Завтрак в отеле Rixos Premium Magawish  12:00 – Освобождение номеров в отеле Rixos Premium Magawish. Трансфер в отель Jaz Elite Asteria, заселение в отель Jaz Elite Asteria. Свободное время.
6 день 01.12.2025 Понедельник	Завтрак в отеле Jaz Elite Asteria  10:00 – 17:00 - Экскурсия 19:00 – 22:00 - Ужин и мероприятия по программе отеля
7 день 02.12.2025 Вторник	Завтрак в отеле Jaz Elite Asteria Свободный день.  <b>19:00 – 22:00 - Торжественное награждение выпускников дипломами Академии Coral Business School. Гала-ужин.</b>
8 день 03.12.2025 Среда	Завтрак в отеле Jaz Elite Asteria. Освобождение номеров. Свободный день. Трансфер в аэропорт, вылет в Москву.

---

**Регистрируйтесь прямо сейчас по ссылке:** <https://forms.gle/dQPPzRDW8uFY7KDb7>

\*Возможны изменения в программе.

Деловой дресс-код на всех обучающих мероприятиях тура обязателен.

Представителям туристских агентств необходимо иметь при себе визитные карточки.

**В случае непосещения тренингов или отказа от участия в обязательной программе, представителям туристских агентств будут выставлены счета на оплату проживания в период проведения обучающего тура.**