

Дата /день	Зал	Тайминг Встречи
1		<p>10:00 -17:30 Бизнес-тренинг «Создавай связи, а не просто транзакции» Спикер: Надир Гафуров ведущий бизнес-тренер CBS</p> <p>10:00 - 11:30 - Личная эффективность 3 кита эффективности. Как ставить цели и достигать их, не сгорая.</p> <p>11:30 - 11:45 - Кофе-брейк</p> <p>11:45 - 13:00 – Типология поведения клиентов Как создать эмоциональную связь и не вызвать раздражение у клиента. 9 ключевых триггеров в продажах</p> <p>13:00 - 14:00 – Перерыв</p> <p>14:00 - 15:30 – Приемы активного слушания Как вызвать у клиента реплику «ты прямо мои мысли читаешь». Техника презентации высокой цены. Как не вызвать возражение «Дорого».</p> <p>15:30 - 15:45 - Кофе-брейк</p> <p>15:45 - 17:30 - Техники эмоционального вовлечения и экологичные приемы НЛП. Как продавать с высокой добавленной стоимостью и создать эмоциональное сопричастие</p>
2		<p>10:00 – 12:00 – Круглый стол с директорами ФТА и представителем КОРТРЕВЕЛ МАРКЕТ</p> <p>– Перерыв</p> <p>Бизнес-тренинг «Темная сторона продаж: как не провалиться в аргументную бездну» Спикер: Надир Гафуров, ведущий бизнес-тренер CBS</p> <p>– «Техника эффективной презентации ХПВ. Как ярко выделяться в презентации на фоне конкурентов</p> <p>Кофе-брейк</p> <p>– Техники работы с возражениями. Какие есть приемы ответов на сложные опросы/возражения. Как правильно реагировать на возражения, сравнения с конкурентами. Как генерировать лучшие аргументы Как распознать и сохранить баланс в переговорном процессе</p>