

**ACADEMY**  
**CORAL BUSINESS SCHOOL 2025:**  
**«Эмоции в продажах: Ценности как ключ к сердцу клиента»**  
**17.03.2025 – 24.03.2025**  
**Отель Steigenberger Alcazar 5\*, Шарм-эль-Шейх, Египет**  
**ПРОГРАММА**

1 день  
17.03.2025  
понедельник

**Прибытие, трансфер и размещение группы. Заселение в отель. Свободное время**  
18:30 – 19:30 – Встреча – знакомство с участниками  
19:30 – 20:00 – Приветственный ужин

2 день  
18.03.2025  
вторник

Завтрак в отеле

10:00 – 11:45 – **«Очевидное- Невероятное»** игра на знакомство и презентацию.  
11:45 – 12:00 – Кофе-брейк  
12:00 – 13:30 – **" Эмоциональный интеллект: ключ к успешным продажам"**  
Как создать эмоциональную связь и использовать её для успешных продаж.  
13:30 – 14:30 - Обед  
14:30 – 16:00 - **"Клиенты — это не просто цифры: как понять их душу"**  
Методы глубокого анализа потребностей и ценностей клиентов. Уникальные ценности на примере поколений XYZ  
16:00 - 16:15 – Кофе-брейк  
16:15 –17:30 – **"Эмоции - суперсила. Установление доверительных отношений с клиентами"** Учимся выражать эмоции, считывать чужие эмоции и управлять ими  
18.30 – 22:00 - Ужин и мероприятия по программе отеля

3 день  
19.03.2025  
среда

Завтрак в отеле

10:00 – 10:45 – **Инспекция** отеля  
10:45 – 11:00 - Кофе-брейк  
11:00 – 13:00 – **"От скриптов к свободе: как ценности помогают продавать естественно"**  
Освобождаем себя от шаблонов и учимся продавать искренне.  
Презентация продукта через призму ценностей. Соответствие предложения ценностям клиента  
Ролевая игра "Клиент на первом месте"  
13:00 – 14:00 – Обед  
14:00 – 15:30 – **"Танец с клиентом: как вести переговоры, учитывая их ценности"**  
Искусство ведения переговоров с акцентом на взаимопонимание. Работа с возражениями через ценности.  
15:30 – 15:45 – Кофе-брейк  
15:45 – 17:30 – **"Пробуждение ценностей: как задать правильные вопросы и получить ответы"** Техники задавания вопросов, которые раскрывают истинные желания клиентов. Работа с возражениями через эмоции и эмпатию.

4 день  
20.03.2025  
четверг

Завтрак в отеле

10:00 – 10:45 – **Продажи без границ: как ценности клиентов меняют правила игры"**  
Подводим итоги, как понимание ценностей может разрушить традиционные подходы к продажам.  
10:45– 11:00 – Кофе-брейк  
11:00 – 13:30 - **Практическая отработка: Применение теоретических знаний на практике**  
✓ **Командная Игра**  
13:30 – 14:30 - Обед  
14:30 – 16:00 - Обсуждение результатов. Анализ результатов игры: достигнутые цели и результаты командной работы. Рефлексия: впечатления и выводы каждого.

---

	16:00 – 16:15 - Кофе-брейк 16:15 – 17:30 – <b>Заключение и план действий</b> - Итоги тренинга: Обсуждение ключевых моментов и выводов. - Индивидуальные планы действий: Как внедрить полученные знания в свою практику. 18.30 – 22:00 - Ужин и мероприятия по программе отеля
	Завтрак в отеле
5 день 21.03.2025 пятница	10:00 – 17:00 <b>Рекламный Тур по приоритетным отелям</b> 18.30 – 20:30 - Ужин и мероприятия по программе отеля
	Завтрак в отеле
6 день 22.03.2025 суббота	10:00 – 17:00 <b>Экскурсия</b> <b>19:00 – 22:00 - Ужин и мероприятия по программе отеля</b>
	Завтрак в отеле. <b>Свободный день.</b>
7 день 23.03.2025 воскресенье	<b>19:00 – 22:00 - Торжественное награждение выпускников дипломами Академии Coral Business School. Гала-ужин.</b>
	Завтрак в отеле. Освобождение номеров.
8 день 24.03.2025 понедельник	<b>Свободный день.</b> Трансфер в аэропорт, вылет в Москву.

---

Регистрируйтесь прямо сейчас по ссылке:

\*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.