

НОУ «Институт Хаббарда по управлению»

Всемирно известный тренер по продажам Майкл Бэнг (США) утверждает: «Мы все продавцы!»

С 22 по 25 октября в аудитории Института Хаббарда по Управлению состоится мастер-класс по продажам международного тренера Майкла Бэнга (США).

Майкл Бэнг - международный тренер продавцов с большим опытом личных продаж различных типов товаров и услуг. Владелец консалтинговой компании International School of Sales.

В его мастерских участвовало более 2000 специалистов из различных сфер бизнеса России и стран СНГ.

Участники тренингов отмечают «мастерство лектора» и «великолепную подачу материала». Компании, принимавшие участие в тренингах Майкла Бэнга в Москве: Мебельная фабрика «8 марта», ЗАО «Автолаз», мебельная фабрика ЗАО «Форема-Кухни» и др.

Почему у одного человека получается продавать, а у другого – нет? Дело в способностях? Нет! В наглости? Нет! Именно тому, что отличает хорошего продавца от посредственного и будет посвящен один из разделов тренинга.

Майкл Бэнг определяет очень четко задачу своего тренинга: научить каждого в аудитории продавать и делать это профессионально.

Майкл рассказывает: «Я продавал в Америке, Европе, Японии, Китае...только в Средней Азии пока не был. Поверьте мне: покупатель везде одинаков. Он всегда хочет приобрести хорошую вещь и подешевле. Неважно, что он покупает – блокнот, шубу или дом. А задача продавца – совершить выгодную сделку. В этом смысле все те приемы, о которых я говорю и показываю – универсальные. Дело в том, что все техники продаж – известны. Есть толстые учебники, где много и умно написано об этих приемах. Но что толку от этих знаний, если вы ими не пользуетесь? Мой семинар состоит из двух частей: первая посвящена эмоциональной работе с клиентом: работе с настроением и реальностью клиента, приемам открытия и оценки клиента. Вторая – посвящена обрабатыванию конкретных технологий продаж. Второе не возможно без первого. В продажах главное – не цена, а люди. Продавец должен профессионально реагировать на эмоции клиента, учиться «вычислять» его предпочтения и возможности и, фактически, управлять ими».

За дополнительной информацией по вопросам участия в мастер-классе обращайтесь в Институт Хаббарда по управлению. Телефон: (095) 726-54-84.