**Программа тренинга**

1. **Тема тренинга:** «АНТИКРИЗИСНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ»
2. **Целевая аудитория:** Друзья компании «Баланс-Консалтинг»
3. **Тезисы тренинга:**
* «6 ИНСТРУМЕНТОВ»
* КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ
* ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ
* ВДОХНОВЛЕНИЕ – РОСКОШЬ ВО ВРЕМЕНА КРИЗИСА?
1. **Цели тренинга:**

- ОСВОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА К КЛИЕНТУ

- КАЧЕСТВЕННОЕ ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ СОТРУДНИКОВ К РАБОТЕ, КЛИЕНТАМ И КОМПАНИИ В ЦЕЛОМ

- МОЩНЫЙ ПОЗИТИВНЫЙ ЗАРЯД ДЛЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ТРЕНИНГА

1. **Содержание тренинга:**
* МАРКЕТИНГ ОБ АНТИКРИЗИСНЫХ ИНСТРУМЕНТАХ
* «КЛИЕНТ НА ВСЮ ЖИЗНЬ»
* КАК КЛИЕНТ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ?
* КАКОВЫ ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРОДАВЦОВ, ПРИВОДЯЩИЕ К ПОТЕРЕ ПРИБЫЛИ?
* ФОРМУЛА УСПЕШНОЙ СДЕЛКИ
* ОТНОШЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТ
* КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К СОТРУДНИКУ, ТАК СОТРУДНИК ОТНОСИТСЯ К ВАШЕМУ КЛИЕНТУ
* ЗАРЯД СОТРУДНИКОВ И НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ - КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ВАШЕЙ КОМПАНИИ
* МЫ ИМЕЕМ ТО, ВО ЧТО МЫ ВЕРИМ. СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ
1. **Формы активности:** Тренинг проводится в виде активной групповой работы с использованием мини-лекций, ролевых игр и практических упражнений
2. **Продолжительность тренинга:** 4 часа
3. **Автор и ведущий:** Давыдов Василий