

27 июня 2017 года (вторник, 19:00 – 21:00)

Мастер-класс Филиппа Рязанова

**«Экспертные продажи для опытных менеджеров.
Выход на новый уровень взаимодействия или как перестать
быть «продажником» и стать партнёром для своего клиента»**

Продажи – это краеугольный камень бизнеса. Но что делать, когда в условиях жёсткой конкуренции и непростой конъюнктуры рынка они начинают «проваливаться», а привычные алгоритмы взаимодействия с заказчиками больше не срабатывают? Как удержаться на плаву, не втягиваясь в демпинговые войны с конкурентами? Как превратиться из менеджера по продажам в полноценного и равноправного партнёра для клиента? Как повысить уровень экспертности в продажах? Эти вопросы мы обсудим на данном мастер-классе.

Помимо этого, Вы узнаете:

- основные тенденции в продажах.
- как перестать торговать скидками и начать вести переговоры о цене.
- как продавать дорого.

Мероприятие будет полезно менеджерам по продажам, руководителям отделов продаж, собственникам бизнеса и специалистам HR-подразделений.

Мастер-класс – это живое общение профессионалов. Все участники мероприятия активно вовлечены в обсуждение сложных ситуаций. Интересные и горячие дискуссии позволяют находить нестандартные способы решения и повышения эффективности сотрудников в их дальнейшей работе.

Участие бесплатное по предварительной регистрации

Записаться можно двумя способами:

- по телефону: 8-953-369-56-86
- по электронной почте: dir@fenomenexpert.ru, info@fenomenexpert.ru