

**28 ноября 2017 года (вторник, 19:00 – 21:00)**

**Мастер-класс Владислава Сычёва**

**«Мифы и правда в работе с возражениями клиентов»**

Что самое сложное и в то же время простое в продажах? Это работа с возражениями клиентов. Тот самый момент, на котором «горят» многие начинающие менеджеры, боящиеся отказов, и который так легко обходят их более квалифицированные коллеги.

При этом даже опытные менеджеры по продажам, если спросить, что для них возражения, говорят о драйве, инстинкте охотника, своих убойных аргументах и напрочь забывают о том, что же клиент хотел им сказать. С одной стороны, это нормально, ведь чаще всего искусные продавцы – это мастера презентаций, а не мастера слушанья. Но, с другой стороны, именно это уменьшает процент постоянных покупателей, переводя входящий поток в клиентов «одной покупки». Более того, для многих есть противоречие: либо ты слушаешь клиента, либо ему продаешь. Можно ли разрешить это противоречие? На данном мастер-классе мы обсудим, как совмещать продажи и сервис.

**Помимо этого, Вы узнаете:**

- типы возражений.
- стоит ли прекращать отработку возражений и если да, то в какой момент?
- как замотивировать опытных менеджеров по продажам слушать клиентов?

**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](mailto:dir@fenomenexpert.ru), [info@fenomenexpert.ru](mailto:info@fenomenexpert.ru)