

**Уважаемые руководители!**

Предлагаем Вашему вниманию программу тренинга для ваших менеджеров по продажам.

**АЛЕКСАНДР ДЕРЕВИЦКИЙ**

**"НЕТ-ТРЕНИНГ" - РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ КЛИЕНТОВ**

**Двухдневный 16-часовой тренинг для тех, в чьих продажах успех зависит от успешной работы с широким спектром возражений.**

- Ваши парни привыкли на любые возражения отвечать старыми заготовками!
- В качестве реакции на возражения менеджеры произносят совершенно случайные слова!
- Вы хотите, чтобы в работе с клиентами Ваши продавцы продолжали думать?
- Покажите подчиненным, что кроме скидки есть еще 180 способов противодействия клиентским претензиям по цене!
- Тренинг дает отличный материал для экзамена. Что-то должен выучить и помнить и продавец!
- Если Ваши парни могут перед тренингом почитать, то на занятиях мы сможем не заниматься начиткой, а отрабатывать навыки!
- Вам не надоело повторять подчиненным одни и те же советы и рекомендации? Тренинг сделает эти траты времени лишними! У продавцов появятся ответы на все вопросы и решения всех проблем.
- Ваши менеджеры не умеют попасть на уровень принятия решений? Им мешают блокеры? С этой бедой мы тоже справимся!
- Отдельная тема и забота - урегулирование конфликтов, реакция на претензии и рекламации. Ведь с этим тоже надо научиться справляться.
- Слишком часто появление возражений провоцирует сам продавец. Именно ради этого мы вооружимся такой системой

**АЛЕКСАНДР ДЕРЕВИЦКИЙ**



Бывший геолог. Кавказ, Колыма, Омолон, Камчатка, путешествия.

С 1990 - в коммерции. Было множество агентских профессий, разные собственные бизнесы. Продавал и продает почти все, что позволяет продавать совесть.

Многие знают Деревецкого благодаря особым усилиям по созданию славянской школы продаж и разработкам агентурных технологий сбыта. Наряду с традиционными средствами он во время обучения торговых людей использует опыт спецслужб, разведки, дипломатии, актерского мастерства, режиссуры, опыт шпионов, психоаналитиков, шаманов и шоуменов.

С 1994 года Деревецкий занимается работой (хотя какая это работа? ведь удовольствие!) бизнес-тренера. Работает в очень узкой нише - только продажи и переговоры. Избегая потерь времени, он не будет приводить перечень своих клиентов - это слишком долго. Но если Вам это интересно, то поглядите [ТУТ](#). В 2002 году он стал "[Лучшим тренером России](#)", а в 2004 году [вошел в десятку лучших тренеров](#).

**О ТРЕНИНГЕ:**

Шесть лет этот тренинг продавался при помощи вот такого скромного и предельно лаконичного описания:

**1. ПОЧЕМУ и ОТКУДА?**

Откуда берутся возражения?  
Разведка возражений.

**2. ДИАГНОСТИКА и ВОЗМОЖНОСТИ.**

Возможности продажи без возражений.  
Типичные возражения. Типы сопротивления.  
Тренинг диагностики типов сопротивления.

**3. АЛГОРИТМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ.**

Сопротивление изменениям. Тренинг противодействия.  
Сопротивление цене и расходам. Тренинг противодействия.  
Сопротивление техническому решению и/или коммерческому предложению. Тренинг противодействия.  
Сопротивление насыщения. Тренинг противодействия.  
Сопротивление эмоционального характера. Тренинг противодействия.  
Сопротивление негативного опыта. Антиконфликтные тактики. Тренинг противодействия.

***Но все чаще клиенты Деревецкого стали над этим лаконизмом подшучивать:***

филтрации аргументов, которая минимизирует возражения.

- Если ты слеп и глух, то знания будут лишними и бесполезными. Хотите удивиться открытию того, что в клиентских речах на самом деле слышат Ваши менеджеры?

- А Вы знаете, какую смертельную ошибку совершают Ваши парни, реагируя на эмоциональные возражения клиентов? А ведь этим они убивают продажи!..

- Мир всех клиентских "нет-нет-нет" - это особый и волшебный мир. Теперь он будет подвластен Вашим ребятам!

- На самом деле самое главное, чем мы вооружаемся на этом тренинге, это - навыки подавления шаблонных и импульсивных переговорных шагов!

**- Если бы не твоя книга о возражениях и если бы не отзывы людей, которым я доверяю, то по такому описанию я бы тренинг не купил никогда!**

**Наконец мне стало стыдно и я решил описание поменять. Тренинг остался тем же самым, но описание пришлось писать новое.**

Программа дает торговцу настоящую свободу. Он получает возможность реагировать на возражения и сопротивление клиентов не как запрограммированный коммерческий зомби, а как нормальный живой человек.

Для избавления от зависимости от шаблонов и капризов импульсивного поведения мы используем немного странный и жестокий, но исключительно эффективный инструмент. Знаете, какие чудеса можно творить с помощью обычной канцелярской скрепки?..

В итоге тренинга руководители отделов продаж получают возможность экономить то время, которое ранее тратили, отвечая на бесконечные вопросы торгового персонала - **"Что мне делать? Что мне ему сказать? Как ему продавать?"** Теперь у подчиненных будут ответы на все возможные и невозможные вопросы.

В отличие от всех конкурентных тренинговых компиляций, для которых тренеры собирают материалы из случайных и разрозненных источников, на основе этого тренинга Деревицким написана книга **"Школа продаж"**, ставшая хрестоматией борьбы с клиентскими возражениями. Сочинением книги были **четыре (!) года** моей жизни. В книге не только собраны 455 приемов противодействия возражениям, но дана инженерно красивая и эффективная система работы. И если в программе какого-то тренера Вы видите слова "работа с разными типами клиентского сопротивления", то скорее всего, он проведет свою программу именно по этой книге Деревицкого



После тренинга Деревицкого Вы получите вот такое Свидетельство:



**В стоимость участия входит:** учебное пособие, необходимые канцелярские принадлежности, кофе-брейки, свидетельство о прохождении тренинга.

**Место проведения тренинга:** г.Самара,

**Продолжительность тренинга:** 16 часов

**Стоимость участия** (два дня, 16 часов):

1 участник – 18 500 рублей

2 участника – 16500 рублей

3 участника и более – 15850 рублей

**РЕГИСТРАЦИЯ НА ТРЕНИНГ по тел. в Самаре: 8 (846) 244-01-19**

**В стоимость участия входит:** учебное пособие, необходимые канцелярские принадлежности, кофе-брейки, свидетельство о прохождении тренинга.

**Важнейшее правило:**

**Никогда, ни при каких обстоятельствах не отвечай на вопросы, если не понимаешь, что за ними стоит.**

**Объяснение правила:**

**Любой ответ на вопрос, который ты не можешь однозначно диагностировать - это твой ход вслепую!**

Этот набор из 455 инструментов создан в итоге многолетней работы автора по изучению и развитию теории и практики продаж и его собственного коммерческого опыта. Мы сделали то главное, ради чего это и было задумано - дали продавцам **"Боевой устав личных продаж"**. Успешной вам работы с нашей НЕТ-машиной!

Пусть она поможет вам справиться со всеми порогами, рифами и подводными камнями ваших личных продаж!

**Желаем Вам развития и процветания Вашей Компании!**