**27 - 28 октября 2021 года центр «Мой Бизнес» приглашает самозанятых на онлайн-обучение, посвященное техникам повышения продаж.**

Всего за два дня плательщики налога на профессиональный доход смогут прокачать свои навыки продаж и начнут внедрять их в жизни. В программу курса вошли самые полные и полезные лекции и мастер-классы от региональных и федеральных спикеров - профессионалов в сфере продаж и работы с клиентами.

Обучение будет полезно для тех, кто хочет повысить свои продажи и научиться составлять эффективные рабочие скрипты под свой проект. Совместно с практикующими специалистами участники курса будут определять портрет целевой аудитории, учиться реагировать на возражения, преодолевать страх звонков и отказов, создавать работающие сценарии продаж прямо на занятиях.

**Программа онлайн-курса для самозанятых «Продажи и скрипты»:**

**27 октября 2021 года, 18:00**

Тема: Продажи в новой реальности

Подготовка к продаже.

Как наладить контакт с клиентом?

Разница в продаже товаров и услуг

Презентация и убеждение

Как работать с сомнениями клиентов

*Спикер: Максим Канухин (г. Самара) - бизнес-тренер, консультант, фасилитатор и эксперт по организационному развитию.*

**27 октября 2021 года, 20:15**

Тема: Как создать эффективный скрипт продаж?

С чего начинать писать скрипт?

Какой скрипт вам нужен?

Менеджер водитель трамвая или автобуса: 4 вида скрипта

Создаем скрипт прямо на мастер-классе! Пошаговая инструкция

Как внедрить скрипт?

Где реализовать скрипт: на бумаге, в книге продаж или конструкторе

*Спикер: Юрий Шабаров (г. Ростов-на-Дону) - автор книги «Возражений.net», мастер продаж, на счету которого более 200 корпоративных тренингов (среди клиентов: Сбербанк, Эльдорадо, завод «ГРАС, Европолимер и др.) и 10 лет опыта.*

**28 октября 2021 года, 17:30**

Тема: Возражений.NET, а Продажи есть!

3 вида возражений

Природа возражений

Готовые шаблоны для ответов на популярные возражения («Дорого», «Подумаю», «У других дешевле» и др.)

Авторская технология по работе с возражениями «ПУД»

*Спикер: Юрий Шабаров (г. Ростов-на-Дону) - автор книги «Возражений.net», мастер продаж, на счету которого более 200 корпоративных тренингов (среди клиентов: Сбербанк, Эльдорадо, завод «ГРАС, Европолимер и др.) и 10 лет опыта.*

**28 октября 2021 года, 19:15**

Тема: Как развить навык продаж и переговоров?

Успешные неудачники. Как навык продаж помог основателям построить мировые компании

Как развить навык продаж, даже если вы совсем не умеете продавать

Как получать на 50% больше информации на переговорах

Вопросы - как лучший инструмент продаж и построения отношений с клиентом

10 методов закрытия сделки

*Спикер: Роман Полосьмак (г. Барнаул) - предприниматель, бизнес-тренер, эксперт в сфере развития навыков продаж и переговоров, спикер «Деловой среды» от СБЕРА, бизнес-коуч по работе с руководителями и собственниками, автор книги «ДНК личных продаж». Опыт работы в активных продажах 17 лет.*

Формат проведения: онлайн

Обучение для самозанятых граждан, зарегистрированных в Самарской области, бесплатное. Количество мест ограничено.

*Спешите подать заявку на участие по ссылке: https://mybiz63.timepad.ru/event/1817265/*