INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

№ 31368/IBA от 02.05.2024

Коммерческое предложение по обучению для компании «»

По теме:

«МАСТЕР ПРОДАЖ. АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

От International Business Academy

2024

International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации и проведению семинара

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Мастер продаж. Активные продажи".

Стоимость обучения: 215700 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 237270 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:
18-19 июня 2024
19-20 сентября 2024
20-21 ноября 2024
26-27 февраля 2025
8-9 июля 2025
3-4 декабря 2025

Онлайн:
22-23 октября 2024
19-20 февраля 2025
6-7 августа 2025
25-26 ноября 2025

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.

4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.

5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
   — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.

6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.

7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.

8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.

9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

1 день

Блок № 1

- Что важно знать перед началом разговора с потенциальным Клиентом
- Кто ваш потенциальный Клиент. Где взять базу контактов
- Законы коммуникаций
- Что делать если Клиент не идет на Контакт
- Типы покупателей. Как увидеть их истинные потребности
- Язык жестов как прочитать сигналы Клиента о покупке
- Типы ведущих потребностей
- Почему не покупают
- Какие вопросы формируют потребности и мотивируют клиента сделать покупку

Блок № 2

- Айсберг коммуникаций
- Продающая Презентация
- Презентации для каждого типа покупателей в чем особенность
- Почему ваши презентации не продают
- Тактика работы со сложными клиентами

2 день

Блок № 3

- Как ты сам создаешь возражения
- Типы клиентов и их возражения
- Техники выявления ложного и истинного возражения
- Основные правила реагирования на возражения
- Техника присоединения к возражению
- Ответы на возражения — система: «С разных позиций»
- Сопротивление изменениям
- Сопротивление цене и расходам
- Сопротивление техническому решению и / или коммерческому предложению. Сопротивление насыщения
- Сопротивление эмоционального характера
- Сопротивление негативного опыта
- Возражения по цене и работа с ними
- Практическое задание
- Участники тренинга создают шпаргалки с ответами на «свои» возражения

Блок № 4

- Завершение продаж
- Сигналы готовности покупки, которые подает клиент

- Способы заключения сделок

E-mail: info@iba.kz
Сайт: http://www.iba.kz/ Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411
Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)