

№ 31352/IBA от 01.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«ЭФФЕКТИВНЫЙ ПРОДАВЕЦ. ТРЕНИНГ
ДЛЯ РАБОТНИКОВ РОЗНИЧНОЙ
ТОРГОВЛИ»**

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**

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)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Эффективный продавец. Тренинг для работников розничной торговли".

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:

26-27 сентября 2024

2-3 апреля 2025

7-8 октября 2025

Онлайн:

20-21 июня 2024

17-18 октября 2024

16-17 января 2025

5-6 июня 2025

26-27 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



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:

Е-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

- Общая подготовка перед выходом в отдел или зал
- Что делать утром
- Простые методы настройки и подготовки перед выходом
- Начало продаж. Как начинать работу с покупателями
- Контакт — есть контакт!
- Алгоритм начала продаж
- Работа с двумя покупателями сразу
- Как выявить потребности покупателя? Хорошие вопросы
- Вопросы — главное оружие продавца
- Умение формулировать и задавать правильные вопросы
- Выявление потребностей покупателя
- Презентация товара (демонстрация). Как презентовать на 100%
- Продажа ценности
- Презентация товара и приемы рабочей аргументации. Аргументируй это
- Методы и техники проведения эффективной презентации
- Создание желания обладать
- Практика

2 день

- Методы борьбы с возражениями покупателей
- Природа возражений
- Методы и техники преодоления возражений
- Возражения относительно цены
- Таблица наиболее «ходовых» возражений и ответов на них
- Завершение продажи и приглашение к повторному визиту
- Основные приемы завершения продажи
- Отслеживание реакции покупателя. Сигналы готовности купить
- Предложение дополнительного товара

- Правила работы продавцов в конфликтных ситуациях
- Технология общения с негативно настроенным клиентом
- Методы снятия стресса. Аутотренинг для продавца
- Практика