



ЛЕГЕНДАРНЫЙ
СЕМИНАР,
ИЗМЕНИВШИЙ
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О
ПРОДАЖАХ!

ХВАТИТ ПРОДАВАТЬ! ПУСТЬ ПОКУПАЮТ

11 ФЕВРАЛЯ 2020// КРАСНОЯРСК//
ДМИТРИЙ НОРКА

ЧТО БУДЕТ НА МЕРОПРИЯТИИ

**Знания.
Развитие.
Энергия.
Эмоции.
Драйв !**

Семинар пройдет на большой сцене в жанре образовательный stand up.

Со звуковыми и световыми эффектами, с трансляцией на интерактивном экране.

Уже на входе вас встретят творческие и игровые локации, а также полезные бизнес-стенды от организаторов и партнеров.

У каждого участника будет возможность приобрести книгу Дмитрия Норка »Экспертные продажи«, сфотографироваться и получить его автограф.

Все мероприятие будет пронизано особой атмосферой, которая придаст вам сил и энергии для профессионального и культурного роста!

Хватит продавать!
ПУСТЬ ПОКУПАЮТ

АНОНС СЕМИНАРА ИЛИ ДЛЯ ЧЕГО СТОИТ ИДТИ

Эра продавцов закончилась, началась эра покупателей.

Интернет дал доступ к широчайшему выбору товаров и услуг, а также всей необходимой информации о них. Навязчивые техники и инструменты формата «рассказать и продать», «додавить и переубедить», существовавшие целое столетие, больше не работают, даже под видом консультативных продаж.

Когда покупатель получает власть и знания, он естественно сопротивляется вашим попыткам использовать прямое убеждение.

Я расскажу Вам про подход, который выделяется на фоне большинства форм прямого убеждения, которыми все еще пользуются продавцы. Эта новая, более сильная форма влияния называется экспертный подход.

С помощью экспертного подхода вы приведете клиента к тому, чтобы он сам понял свою проблему и осознал необходимость ее решения.

Вы не просто заключите сделку. Вы обретете сознательного, думающего покупателя, с которым просто приятно работать. Он будет благодарен вам за отсутствие давления, за деликатное ведение к решению проблемы, за внимание и интерес. Именно так совершаются самые денежные сделки и выстраиваются долговременные взаимовыгодные партнерские отношения.

Д. НОРКА

ПРОГРАММА

09:00 – 10:00 **СБОР УЧАСТНИКОВ**

Регистрация участников, работа интерактивных локаций, фотозон

10:00 – 13:00 **МЕХАНИЗМЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО УСПЕХА**

Как при помощи простых подходов увеличить свою производительность
Как нормально реагировать на отказы, и повторять попытки наладить сотрудничества после получения отказа
Как программировать себя на успех

13:00 – 14:30 **БОЛЬШОЙ ПЕРЕРЫВ**

13:30 – 14:10 **АВТОГРАФ-СЕССИЯ**

14:30 - 16:00 **КАК УПРАВЛЯТЬ ПЕРЕГОВОРАМИ И ВЫЯСНЯТЬ ПОТРЕБНОСТИ**

Как управлять процессом переговоров
Преимущества экспертного опроса
Правила постановки вопросов
Типы вопросов и степень их влияния на результат

16:00 – 16:30 **КОРОТКИЙ ПЕРЕРЫВ**

16:30 – 19:00 **МЕТОДОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТНОГО ДИАЛОГА**

Как работать без возражений
Работа с мета вопросами
Методология ведения экспертного диалога
Алгоритм ИСИДА
Разработка персональной шпаргалки
Работа с окончательными отказами

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Тариф ЭКОНОМ

- ✓ Участие в семинаре
- ✓ Презентационный пакет с информацией от организаторов и партнеров

5000 руб

Тариф СТАНДАРТ

- ✓ Участие в семинаре
- ✓ Презентационный пакет с информацией от организаторов и партнеров
- ✓ Раздаточный материал
- ✓ Кофе-брейки
- ✓ Сертификат

6900 руб

Тариф БИЗНЕС

- ✓ Участие в семинаре
- ✓ Презентационный пакет с информацией от организаторов и партнеров
- ✓ Раздаточный материал
- ✓ Кофе-брейки
- ✓ Бутилированная вода
- ✓ Сертификат
- ✓ Подарки от организаторов и партнеров
- ✓ Книга Д. Норка с автографом
- ✓ Подключение к базе знаний по продажам от Дмитрия Норка

9900 руб

Хватит продавать!
ПУСТЬ ПОКУПАЮТ

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ

РЕЗУЛЬТАТ #1

НОВЫЕ ЗНАНИЯ

Профессиональный продавец учится всегда, так как знает, что без новых знаний и инструментов он уязвим и неэффективен.

РЕЗУЛЬТАТ #2

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РАБОТУ И ПЕРЕЗАГРУЗКА

Продавец сильнее остальных профессий подвержен стрессу и выгоранию. Особенно когда долго не получается достичь желаемого результата. Не отчаивайтесь. Это поправимо. Приходите на семинар и увидите как это работает.

РЕЗУЛЬТАТ #3

ОТДЫХ

Да-да, Вы именно отдохнёте. Не путать с расслаблением, ведь Вам надо будет понимать и анализировать полученную информацию. Просто Вы поменяете обстановку и смените деятельность, а это, как известно, и есть лучший отдых.

РЕЗУЛЬТАТ #4

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ И ПАРТНЕРЫ

В перерывах семинара Вы сможете обменяться визитками с другими участниками, провести короткие деловые беседы за обеденным столом. К тому же организаторы удивят Вас интересным решением по продвижению Вашего товара/услуги. Просто возьмите с собой телефон с выходом в интернет, и увидите как это работает.

РЕЗУЛЬТАТ #5

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Пожалуй, это самый главный результат, ради которого стоит принять участие в семинаре. Гарантия увеличения продаж и сделала этот семинар и его автора Легендарными!

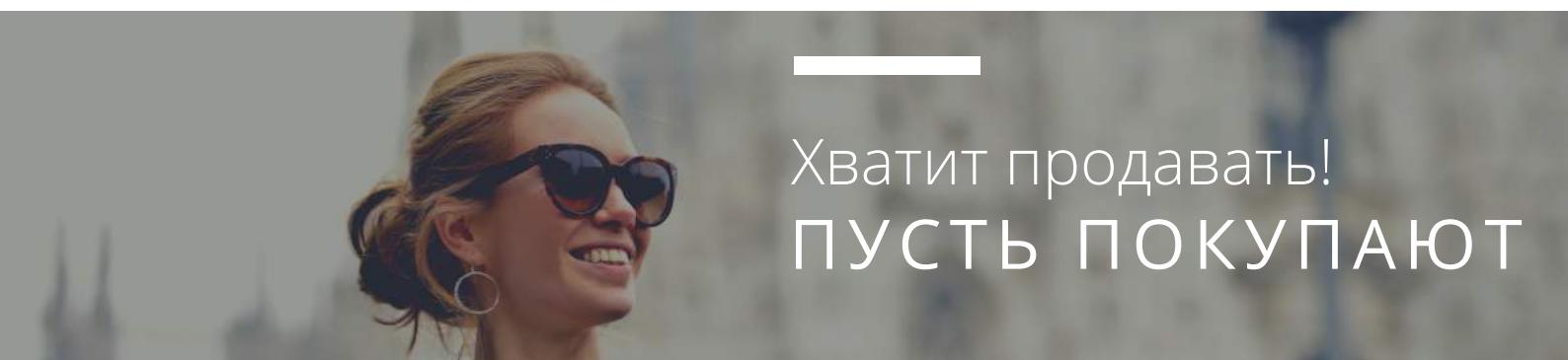
СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

Pre-sale до 1.11.2019

Скидка за раннюю оплату 10%
(не действует на тарифе Эконом)

Корпоративное предложение

Корпоративное предложение по тарифу
«Стандарт»: каждый пятый от одной компании
получает скидку 90%



Хватит продавать!
ПУСТЬ ПОКУПАЮТ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**11 февраля 2020, вторник
10:00-19:00**

Место проведения семинара:

Г.Красноярск, пр.Свободный 82 строение 9,
Конгресс-холл СФУ

По вопросам сотрудничества, партнерства на мероприятии
свяжитесь с организатором:

+7 908 222 22 69 Лопатина Елена

Хватит продавать!
ПУСТЬ ПОКУПАЮТ



краткое резюме

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

2019 – Лауреат Национальной деловой премии «Капитаны бизнеса» в номинации «Лучший бизнес тренер года».

2019 – Книга Экспертные продажи. Новые методы убеждения покупателей» финалист премии «Деловая книга России».

2018 – ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии top-personal.ru

2018 – ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии mos.news

2017 - ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии портала rating.obraz.co

2016 – Самый масштабный тренинг по продажам 5000 человек на стадионе Динамо.

2016 - ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии портала sellings.ru

2015 - ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии портала toptrainer.ru

2014 - ТОР 10 лучших бизнес-тренеров России по версии портала топ-тренинги.рф

2013 - Лучший бизнес тренер по продажам по версии salesportal.ru

**Президент Международной ассоциации
профессионалов продаж IASP**
**Член Международной ассоциации
профессиональных спикеров CISSA**
Профессиональный спикер
Бизнес-тренер

Среди корпоративных клиентов такие компании как: Газпромнефть, Сбербанк, Росгосстрах, РЖД, АвтоВАЗ, УАЗ, AMD, Schneider Electric, МТС, 1С, Комсомольская правда, Интурист, TUI, Yokogawa Electric CIS, KONE, Консорциум Кодекс, X-Fit, Coral Travel, Сибнефть, Аскона, Cobra Connex, Ека процессинг.

**Дмитрий
НОРКА**