



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!**

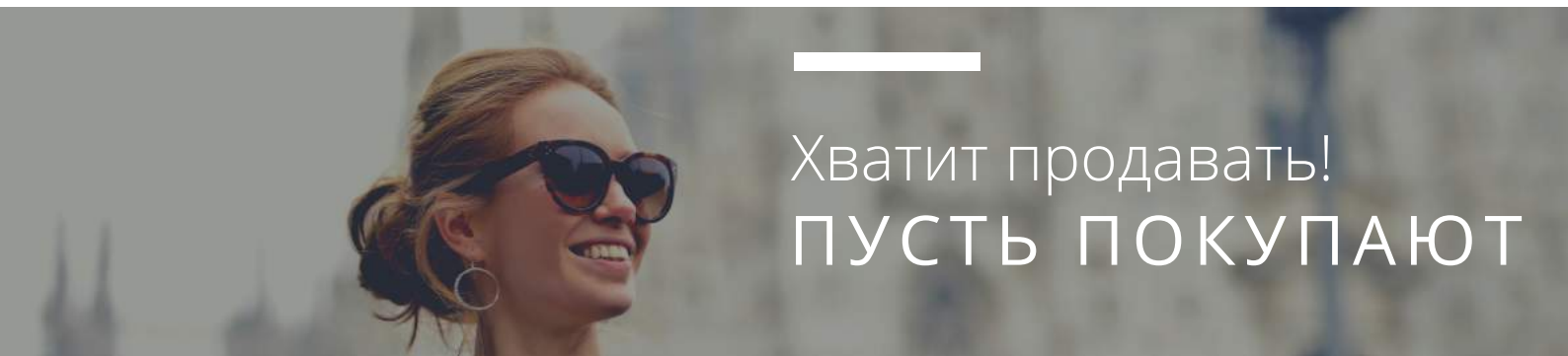
Семинар пройдет на большой сцене в жанре образовательный stand up.

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!

---

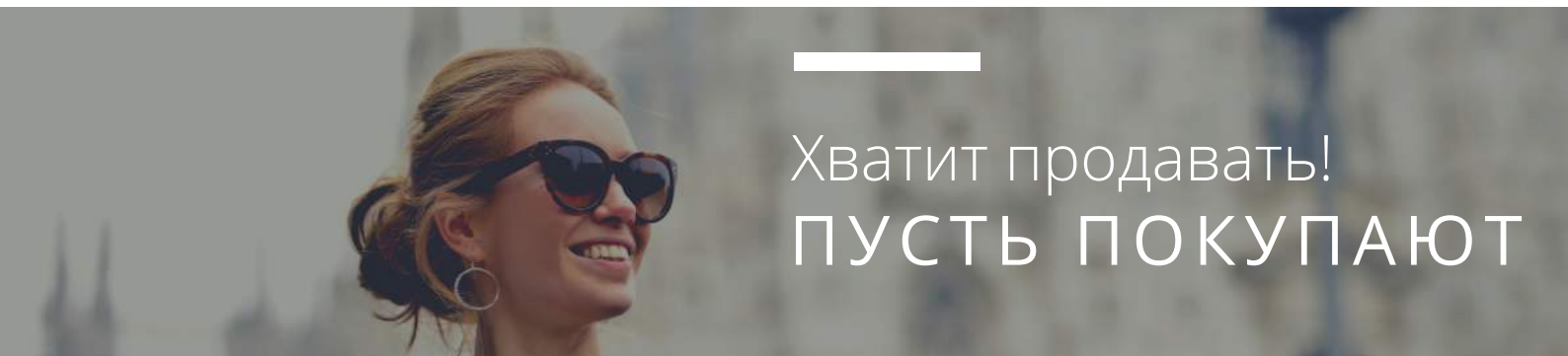
# СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ

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%



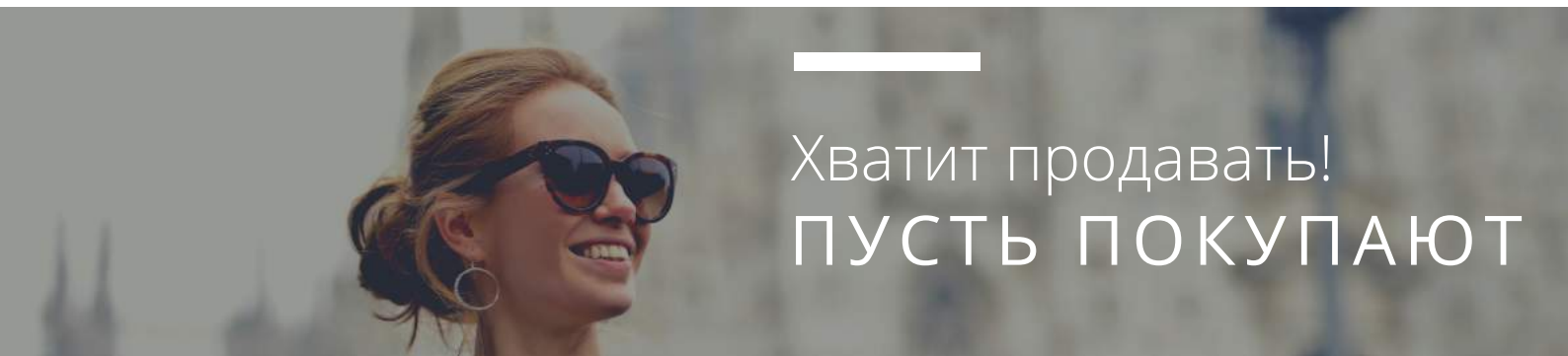
Хватит продавать!  
**ПУСТЬ ПОКУПАЮТ**

# 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**





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

Дмитрий  
**НОРКА**

*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 – TOP 10 лучших бизнес-тренеров России по версии top-personal.ru

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

2017 - TOP 10 лучший бизнес-тренеров России по версии портала rating.obraz.co

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

2016 - TOP 10 лучший бизнес-тренеров России по версии портала sellings.ru

2015 - TOP 10 лучший бизнес-тренеров России по версии портала toptrainer.ru

2014 - TOP 10 лучший бизнес-тренеров России по версии портала топ-тренинги.рф

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

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.