



ФГБОУ ВПО «СамГТУ»

## ФАКУЛЬТЕТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

СТУДИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ И  
БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА «ЭКО-ТРЕНИНГ»



УМАЦ «СамГТУ-НЕФТЕГАЗБЕЗОПАСНОСТЬ»

### «Школа менеджера по продажам нефтегазового оборудования» ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ УЖЕ СЕЙЧАС

**Вы знаете, что менеджеры по продажам – самые востребованные специалисты на рынке труда?**

**Вы хотите овладеть мастерством и узнать секреты эффективного менеджера по продажам?**

**Вы знаете о том, что менеджеры, имеющие техническую специализацию ценятся на вес золота?**

#### Курсы помогут Вам дороже «продать» свой профессионализм на рынке труда

Курсы состоят из двух модулей:

1. Актуальные тенденции на рынке нефтегазового оборудования.
2. Освоение базовых навыков процесса продажи и переговоров, отработка навыков работы с возражениями и завершения сделок.

#### В процессе обучения вы получите:

- Знания об актуальных трендах рынка нефтегазового оборудования.
- Практические навыки, чтобы грамотно и убедительно презентовать и продавать нефтегазовое оборудование.
- Навыки работы с возражениями.
- Видение перспективы своей профессиональной деятельности.

На тренинге 70% практики и 30% правил и теории. Деловые игры, полный раздаточный материал, ярко, эмоционально и с множеством примеров.

**Условия обучения:** прием слушателей осуществляется на базе неполного высшего, высшего, среднего профессионального и среднего специального образования.

**Объем часов:** 36 часов.

По итогам выдается **Сертификат**.

**Продолжительность очной сессии:** 4 дня (24 часа). Занятия будут проводиться в корпусе №1 и Главном корпусе.

**Место проведения:** Самара, ул. Молодогвардейская, 244, Главный корпус.

**Цель** - освоение базовых навыков процесса продажи и переговоров, отработка навыков работы с возражениями и завершения сделок и знакомство с перспективами и направлениями развития нефтегазового оборудования в России и за рубежом.

#### Тренеры:

**Мозговой Георгий Сергеевич** – тренер-консультант в сфере материально-технического обеспечения нефтегазовой отрасли. Аттестация по требованиям промышленной безопасности в нефтяной и газовой промышленности (удостоверение № 53-09-1128-08)

**Быкова Анна Викторовна** - бизнес-тренер, консультант по управлению персоналом и устойчивому развитию компании, кандидат психологических наук, доцент инженерно-экономического факультета.

**Штрикова Дарья Борисовна** - бизнес-тренер, консультант по управлению персоналом и маркетингу, кандидат экономических наук, доцент инженерно-экономического факультета.

#### В программе:

##### 1. Определение целей группы участников тренинга

- Что мы продаем и кто нам платит?
- Продажи как стиль жизни.

##### 2. Искусство коммуникации и этапы продаж

- Технология продажи и особенности продажи крупным заказчикам;
- Установка личного контакта с покупателем разного типа и техника маленьких разговоров-знакомств.

##### 3. Выяснение потребностей и скрытых мотивов собеседника

- «Глубокое» изучение потребностей клиента;
- ЛПП (лица, принимающие решения) при покупке;
- Техника активного слушания и функции вопросов в ходе общения;
- 12 правил как задавать вопросы
- Отработка навыков задавания вопросов;

##### 4. «Презентация» товара (язык выгоды)

- Методы презентаций товара;
- Элементы успешной презентации;

##### 5. Работа с возражениями

- Основные правила при работе с возражениями.

- Техника работы с сопротивлением.

#### **6. Технологии работы с ценой**

- 12 принципов работы с ценой;
- Способы обоснования цены,
- «Продавливание» по цене покупателя;
- Снятие страха клиентов перед ценой;
- 10 способов, как помочь клиенту покупать чаще и больше.

#### **7. Приемы совершения сделок**

- «Нет» и «1000 нет»; «Строительство мостов»; «Непререкаемый авторитет»; «Молчание – знак согласия»; «Мне нужно подумать»; «Позвольте, я отложу».

#### **8. Завершение сделки**

- Приемы быстрой продажи;
- Фишки и мотивации для клиента;
- Как заставить клиента возвращаться снова и снова.

#### **9. Проведение полного цикла продаж**

- Отработка совокупности приобретенных навыков.

#### **10. Современное состояние нефтяной и газовой промышленности**

#### **11. Оборудование для поиска нефтегазовых месторождений**

#### **12. Буровое оборудование**

- Буровые установки (БУ, МБУ, койлтюбинг, платформы и др.);
- Дюймовая продукция;
- Забойные двигатели;
- Растворный сервис;
- Противовибросовое оборудование (ПВО).

#### **13. Трубная продукция**

- Бурительные трубы;
- Обсадные трубы;
- НКТ.

#### **14. Геофизическое оборудование**

#### **15. Нефтепромысловое оборудование**

- Скважинное оборудование (колонные головки, ЭЦН, ШГН, ВШН, и др. типы насосов);
- «Умные скважины»;
- Техника промысла;
- Промысловая химия.

#### **16. Оборудование текущего капитального ремонта скважин**

#### **17. Оборудование для подготовки нефти и газа**

#### **18. Оборудование для транспортировки и хранения нефти и газа**

#### **19. Знакомство с крупнейшими производителями и поставщиками нефтегазового оборудования в России и Самаре**

#### **20. Перспективы и направления развития рынка нефтегазового оборудования в России и за рубежом**

На выпускников курсов уже есть спрос у работодателей – это ОАО Самарский резервуарный завод и ООО "Новые Технологии". Благодаря курсам вы будете зарабатывать в продажах уже с первого рабочего дня!

#### **Итак, Вы получаете:**

- Знания об актуальных трендах рынка нефтегазового оборудования
- Навыки эффективных коммуникаций и «разговорник» менеджера по продажам.
- Навыки грамотной и убедительной презентации нефтегазового оборудования.
- Навыки работы с возражениями клиентов.
- Видение перспективы своей профессиональной деятельности.
- 

**После прохождения курсов «Школа менеджера по продажам нефтегазового оборудования» Вы получаете Сертификат о прохождении курсов объемом 36 часов.**

**Начинаем в апреле 2013 года.  
Звоните и записывайтесь прямо сейчас!**

#### **Контакты:**

Штрикова Дарья Борисовна  
тел. (927) 689-82-97  
E-mail: [shtrikovadb@yandex.ru](mailto:shtrikovadb@yandex.ru)  
Сайт: [www.eco-training.ru](http://www.eco-training.ru)  
Группа ВКонтакте <http://vk.com/ecotrain>

Мозговой Георгий Сергеевич  
тел. (906) 342-15-95  
E-mail: [GSMozgovoi@mail.ru](mailto:GSMozgovoi@mail.ru)  
Самара, ул.Первомайская, 1 корпус, ауд.2Ц



## КАЖДОМУ УЧАСТНИКУ ПЕРВОГО НАБОРА ИЗ 14 ЧЕЛОВЕК САМГТУ ДЕЛАЕТ ПОДАРОК В СУММЕ 2000 РУБЛЕЙ

6790 РУБ.

4790 РУБ.



*Ваши инвестиции в развитие составят 4790 рублей!*

## САМГТУ ОТКРЫВАЕТ «ШКОЛУ МЕНЕДЖЕРА ПО ПРОДАЖАМ НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

### В нашей школе Вы

1. Освоите базовые навыки менеджера по продажам
2. Узнаете об актуальных трендах рынка нефтегазового оборудования

Для кого: в первую очередь студенты СамГТУ, желающие работать и зарабатывать уже сейчас.



Объем часов: 36 часов. По итогам выдается Сертификат.

Продолжительность очной сессии: 4 дня (24 часа).

Место проведения: Занятия будут проводиться в корпусе №1 и Главном корпусе СамГТУ

Цель - освоение базовых навыков процесса продажи и переговоров, отработка навыков работы с возражениями и завершения сделок и знакомство с перспективами и направлениями развития рынка нефтегазового оборудования в России и за рубежом.

**Вы думаете над тем, как начать зарабатывать деньги?**

**Вы знаете, что менеджеры по продажам - самые востребованные специалисты на рынке труда?**

**Вы хотите овладеть мастерством и узнать секреты эффективного менеджера по продажам?**

**Вы знаете о том, что менеджеры, имеющие техническую специализацию, ценятся на вес золота?**

На выпускников курсов уже есть спрос у работодателей!  
Звоните и записывайтесь прямо сейчас!

**Ведущие:** Быкова Анна Викторовна - бизнес-тренер, кандидат психологических наук

Штрикова Дарья Борисовна - бизнес-тренер, кандидат экономических наук

Мозговой Георгий Сергеевич - тренер-консультант в сфере материально-технического обеспечения нефтегазовой отрасли.



**Мозговой Георгий Сергеевич**

тел. 906 342-15-95, e-mail: GSMozgovoi@mail.ru  
Самара, ул.Первомайская, 1 корпус, ауд.2Ц



**Штрикова Дарья Борисовна**

тел. 927 689-82-97, e-mail: shtrikovadb@yandex.ru  
Сайт: www.eco-training.ru, http://vk.com/ecotrain