



ФГБОУ ВПО «СамГТУ»

ФАКУЛЬТЕТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

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



Учебный центр «СамГТУ-Электрощит»

«Школа менеджера по продажам электрооборудования»

**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 ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ И ЗАРАБАТЫВАТЬ УЖЕ СЕЙЧАС!

Курсы состоят из двух модулей:

1. Актуальные тенденции на рынке электрооборудования
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 электротехнического оборудования
- Практические навыки, чтобы грамотно и убедительно презентовать и продавать электрооборудование.
- 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 **Свидетельство о повышении квалификации.**

Продолжительность очной сессии: 4 дня (24 часа).

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 электрооборудования в России и за рубежом.

О программе

Продажи – это всегда активная жизненная позиция, говорят, что все мы в жизни образно «продаём себя» друг другу, продаём свои идеи, продаём свои лучшие качества, продаём свои ценности, эмоции мы продаём свое мнение и свой смысл, вдохновляем людей на достижение целей. «Если Вы не добиваетесь своих целей, то, скорее всего, Вы работаете на достижение чужих».

Подробнее о тренерах

Верещагин Владислав Евгеньевич – кандидат технических наук, доцент электротехнического факультета.

Гудков Антон Владимирович – кандидат технических наук, доцент электротехнического факультета.

Лыков Юрий Федорович - кандидат технических наук, доцент электротехнического факультета.

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;
- ЛПР (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. Электромеханическое оборудование

- Классификация электромеханических преобразователей
- Применение и эксплуатация электромеханических преобразователей
- перспективы и направления развития в России и за рубежом

11. Электросети напряжением ниже 1000В

- Режимы нейтрали
- Бесперебойность питания
- Электро- и пожаробезопасность

12. Современное электрооборудование напряжением ниже 1000 В

- Защита электрооборудования от перенапряжений
- Актуальные тренды рынка электрооборудования

13. Инновационные направления развития высоковольтного электрооборудования

- выключатели-разъединители, КРУЭ,
- трансформаторы с аморфным магнитопроводом и др.

14. Знакомство с крупнейшими производителями и поставщиками электрооборудования в России и Самаре

- ГК «Электрощит»-ТМ Самара»
- Schneider-electric, ABB
- «Таврида Электрик»
- Siemens и др

На выпускников курсов уже есть спрос у работодателей – это компании ЭТМ и МИНИМАкс. Благодаря курсам вы будете зарабатывать в продажах уже с первого рабочего дня!

Итак, Вы получаете:

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

Начинаем в апреле 2013 года.

Звоните и записывайтесь прямо сейчас!

Контакты:

УЦ «СамГТУ-Электрощит
Обухова Алла Васильевна
Самара, ул. Певомайская,18, корпус 1 СамГТУ
тел. 243-11-70

Студия «ЭКО-тренинг»
Быкова Анна Викторовна Тел. (846) 225-32-96
E-mail: A147390@yandex.ru
Сайт: www.eco-training.ru
Группа ВКонтакте
<http://vk.com/ecotrain>

САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ПРИГЛАШАЕТ НА КУРС

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 специализацию, знающие техническую составляющую процесса, – ценятся на вес золота?

...даже таким покупателям



МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

КОНТАКТЫ

Первомайская ул., 18, каб. 344
Тел. (846) 243-11-70, 225-32-96
E-mail: A147390@yandex.ru

Звоните и
записывайтесь
прямо сейчас!

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ:

К.ПСХ.Н

БЫКОВА АННА

К.Э.Н.

ШТРИКОВА ДАРЬЯ

В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- Навыки построения успешной карьеры.
- Навыки эффективной работы для успешных продаж.
- Практические навыки, чтобы грамотно и убедительно презентовать электрооборудование.
- Навыки работы с возражениями и многое другое.