

# Мастер-класс «Три „точки слива“ менеджера в продажах»

**Дата события:** 15 февраля 2016 г., 16:00-18:00

**Место проведения:** конференц- зал Сбербанка, ул. Матросова, 2, 2-й этаж

15 февраля 2016 года Центр карьеры и развития «Резон» проводит мастер-класс «Три „точки слива“ менеджера в продажах». К участию приглашаются как начинающие предприниматели, так и представители руководства действующих малых предприятий.

Часто случается так, что продавец не подозревает, когда он потерял потенциального покупателя. В этом случае продавец находится в недоумении и растерян, что снижает и мотивацию, и производительность, как конкретного менеджера, так и отдела продаж в целом.

Для того, чтобы специалистам по продажам избежать некоторых, самых распространённых причин «слива» клиента, нужно понимать, когда этот «слив» происходит и уметь вовремя предотвратить потерю клиента. В ходе мероприятия будет рассмотрена система профилактики незапланированных «сливов».

В ходе мастер-класса будут рассмотрены следующие вопросы:

- основные сложности при продажах в современных условиях, общий контекст продаж;
- понятие «точки слива», главные причины их возникновения;
- работающий метод пройти все «точки слива»
- понятие «скрипт продаж»;
- основные приёмы прохода первой «точки слива».

В рамках семинара слушатели получат:

- общее понимание алгоритма продаж;
- адаптацию алгоритма продажи под свой бизнес, свою специфику;
- практику в написании скрипта продаж;
- алгоритм улучшения скрипта.

**По вопросам участия обращаться:**

[Центр инновационного консалтинга СФУ](#), +7 (391) 206-30-87

*1 февраля 2016 г.*

© Сибирский федеральный университет. Редакция сайта: +7 (391) 246-98-60, [info@sfu-kras.ru](mailto:info@sfu-kras.ru).

Адрес страницы: <https://news.sfu-kras.ru/node/16633>