



Темы учебных программ и выступлений Алексея Урванцева.

Каждая из программ может быть раскрыта в формате лекции, рабочей сессии, семинара, вебинара, онлайн-школы, видео-курса, выступления на конференции или тренинга, статьи или серии статей.

Продажи, управление, переговоры, подбор персонала для B2B и FMCG-компаний

- Отдел продаж как автомат Калашникова: как организовать, управлять, мотивировать и контролировать (для руководителей отделов продаж, коммерческих директоров и первых лиц).
- Мастер активных продаж (техники продаж и переговоров).
- Как принять звонок на пять миллионов. Техники телемаркетинга на входящих контактах.
- Как найти и оценить менеджера по продажам. Малоизвестные методы рекрутинга и оценки сотрудников продаж.
- Как оценить руководителя продаж. Малоизвестные практические методы оценки знаний и навыков руководителей.
- Конкурент-шоу: «адреналиновый» переговорный турнир для руководителей, менеджеров по продажам, спикеров.
- Как разработать Книгу стандартов и скриптов продаж.
- Торг уместен. Тренинг-турнир по методам переговоров об уступках.
- Работа с возражениями в активных продажах.
- Мифы о скриптах продаж. Когда и почему они «не работают» и как с их помощью повысить результаты продавцов минимум на треть.
- Как быстро найти менеджера по продажам на высоко-конкурентном рынке? Малоизвестные методы.
- Поручик Ржевский как классик активных продаж. Как быстро и без тренингов в несколько раз поднять вероятность успешных сделок?
- Как удержать клиента без скидки? Надёжные техники ценового торга.
- Как внедрить новые техники продаж без сопротивления персонала? Методы внедрения изменений на примерах реальных кейсов.
- Я не такая, жду трамвая. Инструкция по разработке скриптов отстройки от конкурентов.



- Как бодаться с мамонтами? Техники переговоров с крупными клиентами.
- Сервис и продажи – чужаки или братья? Должна ли продавать служба поддержки?
- Спросите главного! Как за два дня найти десяток идей для повышения продаж? Методы быстрых и малобюджетных маркетинговых исследований.
- Как разогреть клиента ещё до прямого предложения? 10 надёжных способов создания доверительных отношений в продажах b2b.
- Из-за чего срываются вполне реальные сделки? О лишней «деликатности» в продажах.
- Тестостероновый гимн продавцу. О реальной роли продающих профессий в современном обществе.
- Когда тренинги бесполезны. О критически важных мелочах внедрения новых методов продаж.
- Как сделать «стандартный тренинг по продажам» по-настоящему оригинальным и полезным?
- Как достоверно оценить стрессоустойчивость и речевые навыки менеджера по продажам?
- Как разработать скрипты продаж и с их помощью повысить результаты продавцов минимум на треть?
- Почему «педагоги» продают хуже «психологов»? Влияние базового образования и профессионального прошлого продавца на результаты переговоров.
- Как не надо писать коммерческие предложения? Основные грабли копирайтера.
- Как написать предложение, что будет дочитано до конца и вызовет заинтересованный вопрос «сколько стоит»?
- О первой любви и «навязчивости» в продажах.
- Вынеси ёлку, уже май на дворе! О пределах допустимого в активных продажах.



Продажи B2C (конечным потребителям)

- Реклама дешево и сердито. Методы малобюджетного «партизанского» маркетинга и ТРИЗ в планировании рекламных акций.
- Мастер продаж торгового зала - тренинг для продавцов розничных магазинов.
- Как принять звонок на 5 миллионов? Техники экспертных продаж на входящих контактах.
- Продажи не по-детски. Построение системы продаж для малого бизнеса.

Ораторское искусство

- Ораторское искусство: базовая и продвинутая ступени.
- Ораторское искусство для руководителей.
- Как быстро избавиться от страха перед выступлениями? Малоизвестные техники и лайфхаки от профессионального спикера и тренера.
- Говори! Методы настройки красивого, сильного и свободного Голоса.
- Импровизируй! Техники выступлений без подготовки.

Малобюджетная креативная реклама

- Реклама дешево и сердито. Методы малобюджетного «партизанского» маркетинга и ТРИЗ в планировании рекламных акций.
- Как во времена тотальных распродаж продавать без скидок. Техники партизанского маркетинга и ТРИЗ для разработки креативных рекламных акций.

Управленческие навыки

- Эффективный руководитель. Методы управления, мотивации и делегирования для управленцев среднего звена.
- Путь владельца. Методы управления и мотивации для первых лиц.
- Пирамида системных уровней управленческих решений. Подходы ТРИЗ и системного мышления в работе руководителя.
- Крепкий орешек. Экстрим-тренинг по обучению саморегуляции и управлению эмоциями (хождение по стеклу, работа с острыми предметами и огнём и др.).
- Как внедрить новые техники продаж без сопротивления персонала? Методы внедрения изменений на примерах реальных проектов.



Комплексные проекты – консалтинг+внедрение:

1. Разработка и внедрение новых методов продаж

- Маркетинговые исследования и рабочие сессии
- Разработка стандартов и скриптов продаж
- Тренинги для сотрудников и руководителей
- Полевое внедрение
- Контроль результатов

2. Организация конкурсов кадрового резерва крупных предприятий

- Внутренний PR проекта, вовлечение сотрудников
- Комплексная многофакторная оценка мотиваций, способностей и компетенций
- Серия тренингов по развитию компетенций
- Организация участия конкурсантов в разработке проектов по повышению эффективности подразделений/бизнес-процессов/техпроцессов

Спикер - Алексей Урванцев



Топ-20 лучших российских тренеров:

- По продажам по версии Salesportal.ru
- По ораторскому искусству – рейтинг Hubspeakers.ru

Владелец центра Подъем продаж, Москва (www.urvancev.info), выпускник Президентской программы подготовки управленческих кадров.

Спикер крупнейших бизнес-форумов России и ближнего зарубежья: Российская Неделя Продаж, Российский Форум продаж, ИнтеллектFest, Акселератор продаж, Sales marketing eurasia forum (Казахстан), Битва тренеров (Украина), B2B Summit, Продажи и Маркетинг, Квартирник Мегаплана и многих других.

Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на Mediametrics.tv.



Победитель Мегабаттла Мегаплана в теме «продажи»-2017.

Автор публикаций в журналах «Управление сбытом», «Корпоративные университеты», «Управление продажами», «Московский клуб предпринимателей», «Art of sales» (Украина), и на интернет-порталах: Megaplan.ru, E-executive.ru, «Рекламное измерение», «Клуб продажников» и др.

С 1995 года - опыт работы в качестве продавца, консультанта и тренера, с отраслями: продукты питания, СМИ, рекламные услуги, электротехническая продукция, кабель, стройматериалы, оборудование для грузовых автосервисов, каркасные малоэтажные дома, элитные квартиры, меховые изделия, туризм, риэлторская деятельность, провайдеры интернет и кабельного ТВ, банковские услуги и др.

Около 70 успешных проектов по оптимизации и постановке отделов продаж: подбор, оценка и замена персонала, маркетинговые исследования, разработка корпоративных книг продаж, постановка стандартов работы, внедрение новых зарплат, аутсорсинг продаж, обучение персонала и руководителей и т.п.

Клиенты

Столичный ювелирный завод АДАМАС – лидер ювелирной промышленности России.

ОАО «Савушкин продукт» - молочная компания №1, «визитная карточка» Беларуси.

Автозавод ГАЗ (Нижний Новгород) - лидер на рынке коммерческих автомобилей СНГ.

ОАО «Ростелеком» - крупнейший провайдер услуг связи, филиал в респ. Коми.

ТОО «Регион-Медиа» (Казахстан) - лидер на рынке рекламно-производственных компаний, 15 филиалов в крупнейших областных центрах.

Такси 956 - один из крупнейших таксопарков Москвы.

ЗАО «Татпроф» (Набережные Челны) - один из лидеров рынка производства алюминиевого профиля.

ГК «Супервендинг» (Москва) - российский лидер рынка вендинговых аппаратов.

ОАО ТД «Талина» (Саранск) - один из российских лидеров производства мясопродуктов (сеть продаж – более 40 регионов).

МДМ Банк Уральский регион - банк, входящий в 20 самых крупных в России.

LUMON – российское представительство финского бренда элитного безрамного остекления класса премиум.



Центр ПОДЪЕМ ПРОДАЖ
www.urvancev.info

One! International school - сеть международных билингвальных детских садов (Москва).

UCS - ведущий российский разработчик программных комплексов для автоматизации ресторанов, кинотеатров, гостиниц, развлекательных центров, в частности – r-keeper™.

АТЕК-Энерго - крупнейший поставщик электрооборудования и кабельной продукции.

ASBIS - ведущий поставщик компьютерной техники и аксессуаров.

ОЛДИ - торговая сеть компьютерной техники и аксессуаров.

И еще – около пятисот компаний в городах: Москва, С-Петербург, Минск, Алматы, Киев, Красноярск, Тюмень, Пермь, Челябинск, Липецк, Великий Новгород, Нижний Тагил, Екатеринбург, Владивосток, Волгоград, Петропавловск-камчатский, Новокузнецк, Новосибирск, Чебоксары, Архангельск, Северодвинск, Ростов-на-Дону, Киров, Йошкар-Ола, Брянск, Краснодар, Калуга, Тверь, Уссурйск, Рязань, Уфа, Саранск, Сыктывкар, Южно-Сахалинск, Курган, Тула, Дербент, Димитровград, Сочи, Калининград, Омск, Рига и др.

Контакты

www.urvancev.info

mail@urvancev.info

8 903 530 58 94

Бесплатный звонок: 8 800 505 95 72