

SALECRAFT



Компания Salecraft была создана Радмило Лукичем в прошлом веке и уже почти 20 лет помогает владельцам бизнеса, коммерческим директорам и руководителям HR-служб создавать, развивать и повышать эффективность продаж, маркетинга и сервиса. Узнайте о наших услугах больше на [www.salecraft.ru](http://www.salecraft.ru).

## ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА ОЧЕРЕДНОЕ ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ЗАСЕДАНИЕ КЛУБА КОММЕРЧЕСКИХ ДИРЕКТОРОВ РАДМИЛО ЛУКИЧА



**10 ноября 2016 года** 17:00–20:30

Москва, ст. м. «Таганская», ул. Верхняя Радищевская, д. 19/3, стр. 1  
Конференц-зал ресторана «Джардино», 3 этаж

### СКРИПТЫ ПРОДАЖ



**Дмитрий  
Ткаченко**

Трижды в ТОПе лучших тренеров РФ по продажам

Автор бестселлера  
«Скрипты продаж: готовые сценарии холодных звонков и личных встреч»  
Один из немногих русскоязычных спикеров, проводящих семинары в Европе

ТЕМА

#### Скрипты и стандарты продаж: разработка, внедрение и контроль

- Скрипты – законсервированный опыт лучших продавцов
- Как выделить лучший опыт и передать сотрудникам?
- 10 готовых речевых модулей для работы с отговорками
- Примеры эффективных речевых модулей
- Как отвечать на возражения «Это дорого», «Я подумаю» «У нас уже есть поставщик» и «Нам ничего не надо»
- Как разработать и внедрить скрипты продаж?
- Нужны ли Вашей организации скрипты продаж?
- Виды скриптов. Подходы к их внедрению. Чек-листы.
- Как контролировать соблюдение скриптов
- Оценка качества скрипта за 3 минуты.



**Алексей  
Урванцев**

Тренер и консультант по ораторскому искусству и организации умных продаж

Входит в ТОП-20 лучших российских тренеров по продажам по версии [SalesPortal.ru](http://SalesPortal.ru)  
Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на [MediaMetrics.tv](http://MediaMetrics.tv)

ТЕМА

#### Мифы о скриптах продаж. Когда они не работают и как с их помощью повысить результаты продавцов минимум на треть

- Модная фишка или реальная необходимость?
- Зачем на самом деле нужны скрипты?
- Всем ли бизнесам они подходят?
- Что делать, чтобы клиент не пугался продавца, работающего по скрипту?
- Как внедрить без сопротивления?
- Реальные примеры повышения продаж
- Провержение мифов и самооправданий руководителей.

**ВХОД ТОЛЬКО ДЛЯ ПРОШЕДШИХ РЕГИСТРАЦИЮ**  
**Организационный сбор – 1000 рублей**  
**Для владельцев клубной карты вход свободный**

По вопросам участия в мероприятии обращайтесь к Татьяне Шитиной по телефону [8-495-981-63-05](tel:8-495-981-63-05) или по почте [shitina@salecraft.ru](mailto:shitina@salecraft.ru)