

КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТА?

ТАКТИЧЕСКИЕ
СРЕДСТВА
МАРКЕТИНГА

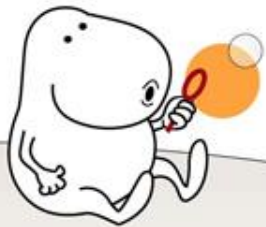


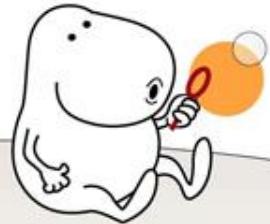
adconsult
региональный
консалтинг

ЗАЧЕМ?

Цель семинара — передать участникам **точное и полное понимание** современных маркетинговых стратегий и тактик, обучить их качественному планированию и проведению коммуникации со своими клиентами, которая **увеличит сбыт** и построит **долгосрочные лояльные** партнерские отношения с клиентами.

Задача семинара — не только **снабдить участников знаниями** о современных способах построения коммуникаций с клиентами, но и **вооружить их конкретными инструментами**, методами и технологиями такой работы.





adconsult
региональный
консалтинг

ТРИ ГЛАВНЫХ ВОПРОСА СЕМИНАРА

КОМУ СКАЗАТЬ?

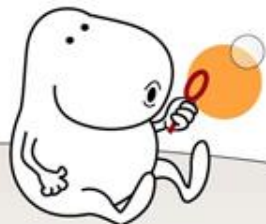
Как определить свою целевую аудиторию и где ее найти и заинтересовать?

ЧТО СКАЗАТЬ?

Как составить выгодное и привлекательное сообщение для клиентов так, чтобы оно было услышано ими?

КАК СКАЗАТЬ?

Какими способами донести сообщение о своих товарах или услугах до клиентов — максимально эффективно и с минимальными издержками?





adconsult
региональный
консалтинг

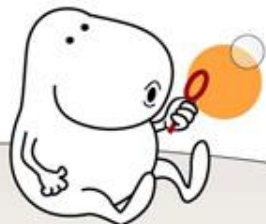
АУДИТОРИЯ СЕМИНАРА

Семинар адресован брэнд-менеджерам, маркетологам, руководителям отделов продаж, владельцам и топ-менеджерам бизнеса.

Владельцам и топ-менеджерам участие в семинаре поможет уточнить и усовершенствовать маркетинговую стратегию развития компании, увидеть перспективы новых рынков, сформировать детальную концепцию по работе со своими клиентами.

Маркетологи и брэнд-менеджеры получат конкретные инструменты продвижения товаров и услуг своей компании, освоят новые методы позиционирования и технологии составления коммерческого предложения.

Для **руководителей отделов продаж и клиент-менеджеров** семинар даст более точный портрет клиентов, их мотивов, потребностей и интересов, которые могут быть использованы в разработке и реализации стратегии продаж компании.



БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ

*Александр
Белгороков*



*Роман
Пивоваров*





adconsult
региональный
консалтинг

ТЕМЫ СЕМИНАРА

Продажи в современном мире

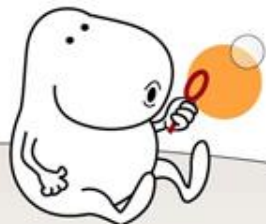
1. Стимулирование сбыта в условиях возрастающей конкуренции
2. Эмоциональная прибавочная стоимость
3. Продажа как оправдание ожиданий
4. Продажи с помощью силы бренда

Кто такой покупатель?

1. Мотивы клиентов
2. Диктатура потребителя
3. Сегментация клиентов
4. Психология «взаимоотношений» покупателя и товара
5. Завоевание доверие покупателей

Как искать клиентов?

1. Позиционирование
2. Выуживание «на приманку»
3. «Месторождения» клиентов и их разработка



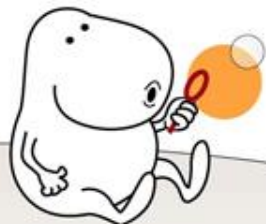
ТЕМЫ СЕМИНАРА

Коммуникация с клиентом

1. Составление уникального торгового предложения на языке потребителя
2. Интегрированные маркетинговые коммуникации
3. Стратегия, тактика и приемы делового общения
4. Барьеры, риски и сопротивления в построении отношений с клиентом

Успешная рекламная кампания

1. Анализ потребностей, желаний и мотивов целевой аудитории
2. Алгоритмы выбора рекламоносителя
3. Как отстаивать свои интересы в переговорах с рекламистами?
4. Медиапланирование
5. Что такое креатив, зачем и когда он нужен?
6. Отчетность и анализ проведения кампании





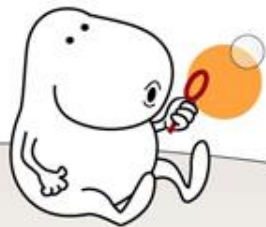
adconsult
региональный
консалтинг

ЧТО ДАЕТ СЕМИНАР?

После семинара участники **смогут выстраивать** эффективные коммуникации со своими клиентами, планировать рекламную кампанию, оценивать результаты своей маркетинговой политики, вовремя ее корректировать и совершенствовать.

Участники **получат знания** о сегментации и поиске клиентов, позиционировании товаров и услуг, составлении уникального торгового предложения, инструментах коммуникации с клиентами и основах медиапланирования.

Наряду со знаниями, участники семинара также **получат практический опыт** «на кончиках пальцев» по выстраиванию выгодных и прибыльных отношений с клиентами.



ЧТО ДАЕТ СЕМИНАР?

Основным итогом семинара станет **умение участника** отвечать на три главных вопроса маркетинговой коммуникации:

- «Кому говорить?» (Кто мои клиенты и как их найти?)
- «Что говорить?» (Какое сделать им предложение?)
- «Как говорить?» (Как донести это предложение до клиента?)

Полученные участником на семинаре знания, умения и навыки ложатся в основу формирования **индивидуального профессионального стиля** каждого специалиста.



СЕМИНАРЫ В 2005-2006



adconsult
региональный
консалтинг

СЕМИНАРЫ В 2005-2006

Петропавловск-Камчатский, май 2005

Владивосток, июнь 2005

Благовещенск, июнь 2005

Казань, июль 2005

Белгород, сентябрь 2005

Москва, сентябрь 2005

Сыктывкар, октябрь 2005

Йошкар-Ола, ноябрь 2005

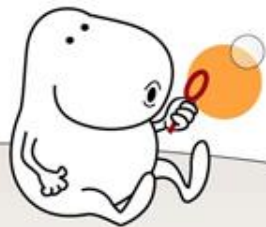
Киров, декабрь 2005

Владивосток, январь 2005

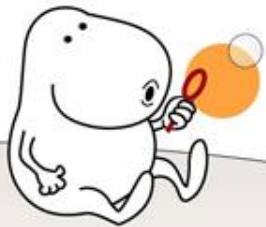
Владивосток, январь 2005

Владивосток, февраль 2005

Москва, февраль 2005



СЕМИНАРЫ В 2005-2006



adconsult
региональный
консалтинг

БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ



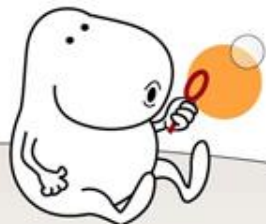
АЛЕКСАНДР БЕЛГОРОКОВ

Директор региональных медиапроектов,
Коммуникативное агентство «AdPoint» (Москва).

Профессиональный рекламист и маркетолог,
директор АНО «Открытые регионы»,
сопредседатель Ассоциации Телерадиокомпаний
Юга России.

В числе клиентов — бренды и компании American Express, HITACHI, Bosch-Siemens, Zyxel, Minivex, OZON, Puma, Caparol, Thyssen Polymer, MacCoffee, Campina, авиакомпания «Сибирь», ЗИЛ, Спортмастер, Русский Фейрверк и многие другие. Эксперт АНО «Интерньюс» и Рекламной Федерации Регионов (РФР).

Более пятнадцати лет опыта работы в рекламе, маркетинге и коммуникациях. Более трех лет успешной работы бизнес-тренером, проводил тренинги и семинары в Москве, Екатеринбурге, Петрозаводске, Владивостоке, Ростове, Воронеже, Красноярске, Самаре, Белгороде, Владикавказе, Пятигорске, Петропавловске-Камчатском, Кирове, Сыктывкаре, Новосибирске и Нижнем Новгороде.



БИЗНЕС-ТРЕНЕРЫ



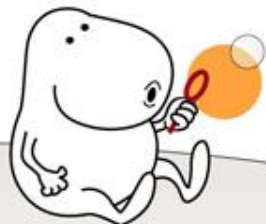
РОМАН ПИВОВАРОВ

Ведущий тренингов, Учебный центр «Финансовый дом» (Москва).

Профессиональный психолог, консультант, ведущий бизнес-тренингов, семинаров и психологических групп

Вел тренинги и семинары по следующим направлениям: реклама, маркетинг и позиционирование, лидерство, менеджмент организации и управление людьми; проектное мышление и работа в социальной сфере; преодоление возражений, коммуникативные технологии и ведение переговоров; конфликтология и работа в кризисных ситуациях; совместная работа и командообразование, корпоративные ценности и коллективная идентичность. Преподаватель тренингов.

Более пяти лет успешной работы тренером, проводил бизнес-тренинги и семинары в Москве, Красноярске, Владивостоке, Зеленогорске, Перми, Благовещенске, Белгороде, Сыктывкаре, Самаре, Кирове, Йошкар-Оле, Казани, Твери, Петропавловске-Камчатском и Душанбе.



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Максимально развернуто в минимальные сроки.
Очень понравилось — интересно, с юмором, доступно
для восприятия. Хочется еще!

Анна Костылева, директор салона «Колорит»

Отличные тренинг и тренеры, появился новый push в
мыслях, завтра он появится и в работе.

Ася Старицина

Все было профессионально, необычно и легко!

*Василий Горбачев, заместитель генерального
директора «Автобизнесклуба»*

Тренинг очень позитивен, ведущие вызывают хорошие
эмоции. Спасибо за умение дать понять каждому, что
он личность.

Елена Серова, АКБ «Балтийский банк развития»



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Большое спасибо за проведенный тренинг. Это самый лучший тренинг, на котором я присутствовала.

Обязательно буду участвовать в ваших тренингах в дальнейшем. Надеюсь, вернувшись к своей работе, я начну по-новому мыслить и строить отношения с клиентами. Толчок к этому был дан на тренинге.

Елена Ещенко, «Профипринт»

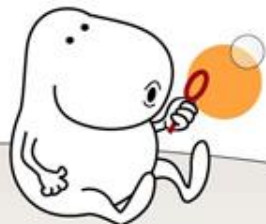
Удачная форма — два тренера. Не устаешь, переключаясь, они здорово дополняют друг друга

Участник тренинга

Очень интересно, был ужасно рад, много новых идей, спасибо за консультации в перерывах.

Возвращайтесь!

Михаил Чикуров, ООО «Мяснофф»



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**



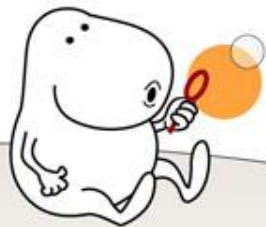
www.adconsult.ru

belgorokov@adconsult.ru

pivovarov@adconsult.ru

+7 926 224 03 50 (Саша)

+7 901 711 23 65 (Рома)



adconsult
региональный
консалтинг