



ПРОДАЖИ B2B

АВТОРСКИЙ КУРС БИЗНЕС-
ТРЕНЕРА
АННЫ РЯЗАНЦЕВОЙ

ОПИСАНИЕ

Теоретическая часть – стадии продажи, правила и приемы установления эмоционального контакта, основы делового имиджа и этикета, виды вопросов и их эффективное использование на различных стадиях продажи, потребности клиента, НЛП-типы, особенности презентации продукта с учетом особенностей восприятия, эффективная презентация группе, приемы ограничения и обработки возражений, признаки принятия решения, приемы завершения продажи.

Практическая часть тренинга направлена на формирование навыков, необходимых на каждой из стадий переговоров – подготовка к встрече, невербальное поведение, речь, дыхание, практикумы по темам теоретической части для всех участников группы.

В тренинге применяются инструменты и методы, позволяющие группе раскрыть свой потенциал, выйти на новый профессиональный уровень, почувствовать, «прожить» роли и ситуации из реальных кейсов. Это такие методы как мозговой штурм, деловые игры, симуляции, фасилитация, обсуждения и многое другое.

Продолжительность - 4 дня, 20 академических часов.

Преимущества

- Самостоятельный успешный опыт в продажах
- 100% результат обучения
- Только положительные отзывы
- Профессиональная подготовка от одного из лучших наставников в мире
- Авторские, высокоэффективные методики

Карьера

- Успешный продавец в сфере b2b с 2001 года. Заключены контракты с ВШЭ (Санкт-Петербург), Холдинг «Транзас», Торгово-Промышленная палата Санкт-Петербурга, гостиница «Прибалтийская», Выставочное объединение «Рэстэк», «Мастер-банк», сеть гипермаркетов «О”кей» и другими.
- Предприниматель, инвестор, владелец недвижимости
- Бизнес-тренер с 2003 года
- Сертификаты ТА «Мастер-класс», наставник – Татьяна Коробенко, бизнес-тренер категории А

Профессиональная подготовка





Лицензия №1110 выдана Комитетом по образованию Правительства СПб

СЕРТИФИКАТ

№ 23710

Подтверждает, что **Рязанцева Анна**
28 – 30 сентября 2019 года прошла подготовку по программе:
**«Курс для бизнес-тренеров. 1 модуль. «Введение в бизнес-тренинг. Задачи
бизнес-тренинга и особенности обучения взрослых. Мотивация участников.
Основные умения тренера»»**



Выдано: 30 сентября 2019 года

Тренер: Колф (Коробенко Т.Г.)

Тренер: Сукманюк (Сукманюк И.В.)

Тренер: Штонда (Штонда М.В.)

Ген. Директор: Сергеев (Сергеев А.В.)

Часто задаваемые вопросы

- ❑ **Можно ли руководителю быть с группой на тренинге?** Нет. В тренинге создается доверительная, рабочая обстановка, участники группы должны быть сосредоточены на процессе обучения, не бояться показать свои слабости и ошибки, чтобы их можно было исправить.
- ❑ **Сколько человек может обучаться одновременно?** Поскольку в тренинге много интерактивных занятий, без потери эффективности может обучаться 6-8 человек.
- ❑ **Можно ли платить в рассрочку?** Да.
- ❑ **Окупятся ли расходы на обучение?** Да, и очень быстро! И многократно!

КЛИЕНТЫ

- IT-SERВИС (продажи b2b, call-центра, руководителей подразделений)
- САО «Медэкспресс» (продажи b2b, формирование и обучение call-центра, создание сценария телефонных переговоров для CRM-системы)
- СПС «Гарант» (обучение call-центра, продажи b2b)
- Сеть магазинов «Магазин добрых дел» (продажи в торговом зале)

ОТЗЫВЫ

07.10.2019

Отзыв о тренинге.

01 -03 октября 2019 года агенты «Медэкспресса» приняли участие в тренинге «Новые подходы к продажам новых продуктов». Это было очень своевременно и актуально для нас.

Провела тренинг Рязанцева Анна Вячеславовна – настоящий профи своего дела. Она сумела создать доверительную и, в тоже время, рабочую атмосферу. Мы очень продуктивно поработали. Полезно было возобновить и пополнить знания по продажам, начиная от поиска новых сегментов клиентов, повторения правил презентации и подготовки к ней, подготовки к холодному звонку с учетом формирования мотивационной картины конкретного клиента и т.д. Мы активно решали задачи, поставленные тренером и получали от нее обратную связь - конкретные рекомендации.

Для меня ценно то, что мы смогли вместе с Анной Вячеславовной выработать новые стратегии и тактики продаж. Хочется скорее применить полученные знания на практике.

Большое Спасибо!!!

Надеюсь, полученный энергетический заряд и новые знания помогут переосмыслить наработанные мною ранее навыки и, как результат, приведут к значительному росту продаж, как новых продуктов ДМС, так и действующих.

С уважением,

Юрлова Галина Николаевна

агент CAO «Медэкспресс»

Отзыв директора по продажам САО «Медэкспресс» Коротковой О.В.

Отзыв о работе бизнес-тренера Рязанцевой Анны Вячеславовны

Мы регулярно проводим обучение сотрудников продающих подразделений и среди многочисленных тренеров выделили одного, результаты работы которого впечатлили нас больше всех.

С уверенностью можем назвать Рязанцеву Анна Вячеславовну наиболее опытным, основательным и результативным специалистом в области обучения технологиям продаж. Наше сотрудничество стало постоянным и именно это обстоятельство создает значительный эффект в профессиональной подготовке и повышении квалификации продавцов. Анна Вячеславовна провела несколько тренингов, каждому из которых предшествовала тщательная подготовка, анализ результатов работы обучающихся в предыдущем периоде, обсуждение поставленных перед отделом продаж целей и имеющихся ресурсов, что становилось основой каждого индивидуально составленного тренинга.

Уникальная атмосфера на обучении, нестандартная подача материала, множество тренировок и упражнений, индивидуальная работа с каждым участником сопровождали каждое занятие.

На тренингах менеджеры по продажам отработали навыки для эффективной работы на каждом этапе продаж – особенности подготовки к контакту, коммуникационные навыки, ведение переговоров, особенности переговоров о цене, представление компании, ее преимуществ, особенности деловой этики при обсуждении предложений конкурентов, кросс - продажи, и самое главное – преодоление возражений. Сразу же после тренингов отделом были показаны впечатляющие результаты, продавцы ощущали эмоциональный подъем и мы фиксировали всплеск продаж.

Также после каждого тренинга мы получали подробный отчет об общих тенденциях в развитии отдела продаж и о каждом сотруднике, его сильных и слабых сторонах для планирования дальнейшей работы.

Обратная связь участников тренингов также свидетельствует о большой заинтересованности в проведении обучения именно этим тренером, 100% участников оценивают обучение Анны Вячеславовны как полезное для совершенствования навыков продаж, ряд участников отмечают, что тренинг помог выйти на новый уровень, понять ошибки и преодолеть много лет мешающие барьеры.

Мы продолжаем работать с Анной Вячеславовной и можем рекомендовать ее как специалиста в области обучения сотрудников продающих подразделений, тренера по продажам, опытного практика обладающего уникальным опытом работы и подачи практического материала доступно, информативно и эффективно.

Директор по продажам

САО «Медэкспресс»

Короткова Ольга Владимировна

Хочу выразить признательность и благодарность Рязанцевой Анне Вячеславовне за то влияние, которое оказали ее тренинги на становление меня, как профессионала в продаже страховых услуг.

Все занятия были организованы очень четко, грамотно, методически верно, и в то же время очень живо!

Самое важное, что в процессе занятий мы могли не просто получить новые знания, но посмотреть и проанализировать свои ошибки и выработать новые, очень нужные и полезные конкретные навыки!

Тренинги Анны – всегда гарантированный результат, благодаря огромному опыту, умению четко выявить потребности обучаемых и удивительному мотивационному эффекту!

При первой же возможности стремлюсь принять участие в ее тренингах, так как точно знаю, что это поможет мне выйти на следующий, более высокий уровень профессионализма!

С уважением,
менеджер по работе с корпоративными клиентами
Сахарова Марина
моб.тел.8-921-983-06-75

Контакты:

Личный помощник – Лобанова Анна Олеговна
тел. +7981-132-16-28

E-mail: askaloba@gmail.com

Спасибо за внимание!