

Добрый день, дорогие друзья!
Благодарим Вас за интерес к Конференции iSM!

Рады предложить Вам бонус: при регистрации на Конференцию Вы получаете ссылки на вебинары от московского эксперта Татьяны Корниловой по тематикам продаж и маркетинга.

О вебинарах

13 сентября 2016 в 11:00 (МСК)	22 сентября 2016 в 11:00 (МСК)
Вебинар «Логика эффективного контента»	Вебинар «Точки роста в технологии продаж»
Продолжительность – 1 час	Продолжительность – 1 час
<ul style="list-style-type: none">• Полезен для сотрудников, которые разрабатывают презентации для выступления перед клиентами и партнерами, структурируют и формулируют информацию на сайте, описывают кейсы, формулируют продукт. Особенно полезен тем, кто разрабатывает общую логику контента компании (продавца сложных проектов) для увеличения конверсии на этапах входа к клиенту.• На вебинаре углубляем тему «коммерческой упаковки контента» для продаж сложных проектов. Переходим от результатов самостоятельного экспресс- аудита к анализу ошибок на конкретных примерах и способам их устранения. Возможности аудита описаны в статье «Ключевые месседжи клиенту» http://pragmaticsales.ru/blog-25.htm	<ul style="list-style-type: none">• Полезен для продавцов, чьи продажи отвечают характеристикам сложных проектов и руководителей, которым важно грамотно организовать процесс продажи.• В программе - процесс продажи сложных проектов, решений, услуг. Последовательность этапов продажи сложных проектов. Типовые ошибки продавцов на первых 5 этапах. Рабочие инструменты, повышающие конверсию на каждом этапе.• Формат - интерактивная сказка. Метафора оптимальна для объяснения сложной терминологии простым языком профессионалам из РАЗНЫХ отраслей и именно в России. Сюжетная линия развивается в зависимости от ответов участников. Эффект проверен на 200 участниках конференций и мастер- классов при помощи мобильного приложения WHEN SPEAK.• Многие уже узнали свою историю: «О! У нас в центральном офисе точно такая же ситуация», «Наш министр ведет себя точно, как ваш Царь», «Теперь я точно знаю, как продвинуть проект через нашу Василису». Узнаете ли вы... Проверим?

О спикере



Корнилова Татьяна, управляющий партнер консалтинговой компании Pragmatic Sales (г. Москва), имеющая опыт работы как директором по продажам в системном интеграторе ТОП-5, так и опыт разработки и проведения циклов программ по методологии продажи решений в 2014-2015 для IBM, Cisco, Эрстайл, LWCOM.

Экспертная зона:

технологии продаж консалтинговых услуг в сфере управленческого консалтинга, организационного развития, информационных технологий, финансов, юриспруденции, корпоративного обучения

постановка и оптимизация деятельности отделов продаж среднего бизнеса для выхода на новые рынки, расширения спроса существующих клиентов, возврата потерянных клиентов

разработка и внедрение технологий продажи для различных отраслей бизнеса, создание корпоративных книг продаж, разработка и адаптация программ обучения под задачи компании

Опыт деятельности:

12 работы внешнего бизнес- тренера по технологии продаж в корпоративном секторе новым клиентам на федеральных и локальных рынках по отраслям: сложное медицинское оборудование, оптовая торговля, промышленные предприятия, лизинговые компании, информационные технологии.

7 лет деятельности управляющего партнера консалтинговой компании с зоной ответственности за организацию продаж и ведение переговоров по заключению сделок на уровне руководителей департаментов и первых лиц компаний

1 год работы директором по продажам в IBS со специализацией: продажа HR- решений для компаний крупного и среднего бизнеса в отраслях: нефтегазовой, фармацевтической, оптовой торговли, информационных технологий и гос. структурах.

Результаты деятельности:

3 000 сотрудников отделов продаж, прошедших обучение по авторскую методику технологии активных продаж B2B

47 компании, заказавших циклы обучения (не одноразовые тренинги)

14 реализованных проектов по оптимизации отделов продаж для среднего бизнеса.