

Георги Тодоров е един от най-изявените специалисти по продажби в България. Търговски ментор е на голям кръг професионалисти в сферата на търговията и продажбите и професионален коуч на редица действащи мениджъри на водещи организации и фирми в производството, услугите, бързо-оборотните стоки, фармацевтия, DIY секторът, банковата сфера, недвижимите имоти.

Работил като ръководител на търговската дейност на редица български фирми за внос, производство и дистрибуция на стоки – от разработването на маркетингова стратегия и търговска политика, развитие на дистрибуторската мрежа, изграждане и обучение на търговски екипи, координация и контрол на търговските представители, до маркетингова и търговска отчетност. От 28 години се занимава с продажби, а от 13 е треньор.

За тези години се обогатил с много контакти, опознал различни стилове на продажби, влязъл в различни бизнес среди и през 2006 г. стигнал до решението да се занимава с обучения на екипи и коучинг.

Георги Тодоров е управител и водещ треньор на ReExe – тренинг компания, създадена да помага на тези, които са се посветили на продажбите. В екипа работят треньори по различни обучения и над 40 сътрудници в 21 града, които извършват търговски контролинг. Освен с ефективни продажби, Георги се занимава с обучение на екипи, коучинг на оперативни мениджъри.

Годишно през обученията, коучинг програмите и консултациите на Георги преминават над 800 души – професионалисти от различни нива в търговските процеси на фирмите. Най-кратко може да бъде представен така – обучава хората по метода „осъзнай, наблюдавай и прави“.

Георги Тодоров е автор на редица статии и професионална литература в сферата на търговските компетенции и тенденциите в търговията. В списъка с клиенти на Георги са фирми като Henkel, Unilever, Ficosota, Liebherr, Unicredit, Димитър Маджаров, Deroni и др.

ПРОГРАМАТА ВКЛЮЧВА:

1. Стратегии за водене на преговори
 - Преговорни цели
 - Преговори базирани върху добавена стойност
 - Преговори базирани на изключване на компромиси
 - Преговори базирани на критичен минимум
 - Преговори базирани на бюджетна рамка
 - Преговори базирани на функционални характеристики
2. Ускоряване на успеха
 - Техники за ускоряване на решението
 - Техники за катализиране на решението
 - Техники за пренасочване към алтернативно решение
 - Техники за решение чрез съпоставяне на варианти
 - Техники за затваряне на избора (финално решение)
3. Комуникация за привличане / спечелване на клиенти
 - Ключови стъпки при първи контакт
 - Търговска емпатия
 - Манипулация на първото впечатление
4. Техники за убеждаване
 - ТОП 15 техники за убеждаване
 - Композити на аргумент
 - Типове аргументи
 - ТОП 10 техники за аргументиране
5. Спечелване доверието на клиента
 - Етапи на изграждане на доверие
 - Техники за внушаване на доверие
 - Техники за поддържане и развиване на доверието
6. Етапи на преговорите
 - Подготовка за преговори
 - Преговорни цели
 - Дефиниране на минимални, оптимални, идеални цели
 - Рамка на преговорите
 - Преговорна оферта
 - Контра-оферта при преговори
7. Търговски техники и практики
 - Анализ на обкръжението
 - Анализ на външността
 - Анализ на действията
 - Профилиране на клиента – basic level
 - Техники за концентрация на вниманието

- Техники за програмиране на поведението на клиента
- 8. Преговори, когато представляваме и двете страни в една сделка
 - Търговска медиация – задължителни правила
 - Поведенчески модели при медиация
 - Забрани при медиация
 - Грешки при медиация
- 9. Преговори, когато представляваме едната страна в сделка, а другата се представлява от друг посредник или не се представлява от никой
 - Търговска анотация – задължителни правила
 - Поведенчески модели при анотация
 - Забрани при анотация
 - Грешки при анотация
- 10. Допускани грешки
 - Грешки при профилиране
 - Грешки при анализ на нуждите
 - Грешки при презентирание
 - Грешки при преговори
 - Грешки при взаимодействията
- 11. Работа с възражения на клиенти
 - Структура на търговско възражение
 - Алгоритъм за анализ на възражението на клиента
 - Търговска СЕМА – същност и функциониране на сърцевината на възражението
 - Верификация на възражение
 - Преминаване към аргументиране на възражение

ДАТА: 22 ФЕВРУАРИ 2019 г. ЧАС: 10.30 ДО 17.00ч..

МЯСТО: гр. ХИСАР, СПА ХОТЕЛ АУГУСТА, ЗАЛА „ХИСАР“ *

*Забележка: При ограничен брой регистрирали се за провеждане на обучението в гр. Хисар, курсът ще се проведе в гр. Пловдив

Линк към регистрационната форма: <https://bit.ly/2WrNk7J>

СРОК ЗА РЕГИСТРАЦИЯ И ПЛАЩАНЕ: 8 ЯНУАРИ 2019г.

ОБУЧЕНИЕТО СЕ ПРОВЕЖДА НА СПЕЦИАЛНА ПРЕФЕРЕНЦИАЛНА ЦЕНА ЗА НСНИ, КОЯТО Е СЪС 70% ОТСТЪПКА, А ИМЕННО:

ТАКСА ЗА УЧАСТИЕ ЗА ЧЛЕНОВЕ НА НСНИ: 60 лв. без ДДС

ТАКСА ЗА УЧАСТИЕ ЗА НЕЧЛЕНОВЕ: 75 лв. без ДДС

Начин на плащане:

По банков път, като таксите по банковите преводи са за сметка на платеца:

ПЪРВА ИНВЕСТИЦИОННА БАНКА IBAN: BG 26 FINV 9150 10 BG N00P 35 BIC: FINVBGSF

БЕНЕФИЦИЕНТ: НСНИ

ЗАБЕЛЕЖКА: Регистрациите са валидни след извършено плащане. В случай на отказ от участие предплатените суми се възстановяват 100%, ако отказът е направен до 8 февруари 2019г. При отказ след 8 февруари 2019г. предплатената сума не подлежи на възстановяване. При възстановяване на каквато и да е сума таксите по банковите преводи се удържат от дължимата сума.

За участие в семинара се издават персонални сертификати от НСНИ. Във връзка с печатането на сертификатите имената на участниците могат да бъдат подменяни до 15 февруари 2019г.

КОНТАКТИ ЗА ИНФОРМАЦИЯ:

T: 02 988 68 90

M: 0879 590900

E: office@nsni.bg