

11 ноября 2020 года с 15.00 до 17.00 по Волгоградскому времени Центр поддержки предпринимательства ГАУ ВО «Мой бизнес» проводит вебинар для субъектов малого и среднего предпринимательства Волгоградской области:

«СИЛА ДОВЕРИЯ В БИЗНЕСЕ»

ЧТО БУДЕТ НА ВЕБИНАРЕ:

Введение в доверие

- Определение доверия.
- Нейробиология доверия.
- Фундаментальные истины доверия.
- Что дает ведение бизнеса на основе доверия.
- Чем чревато ведение бизнеса в отсутствии доверия.

Формула TQ (Trust Quotient) – для определения коэффициента доверия.

- Формула TQ.
- Тестирование участников для определения персональных показателей TQ.
- Разбор персональных показателей TQ.

Как восстановить доверие, если оно подорвано.

СПИКЕР: ДМИТРИЙ НОРКА (www.norca.ru)

- Эксперт по командному и организационному доверию.
- Президент Международной ассоциации профессионалов продаж IASP
- Член Международной ассоциации профессиональных спикеров CISSA
- Профессиональный спикер.
- Лауреат Национальной деловой премии «Капитаны бизнеса» в номинации «Лучший бизнес тренер года».
- Лучший бизнес тренер по продажам по версии salesportal.ru
- TOP 10 лучших бизнес-тренеров России по версии top-personal.ru, mos.news, rating.obraz.co, sellings.ru, toptrainer.ru, тренинги.рф.
- Автор супер – бестселлера, финалиста премии «Деловая книга России 2019 года» «Экспертные продажи. Новые методы убеждения покупателей».
- 35 лет собственных продаж.
- 30 лет консультационной и тренерской деятельности.
- Более 1500 корпоративных клиентов.

ДЛЯ КОГО:

Вебинар будет полезен тем, кто руководит и занимается продажами на протяжении многих лет, и тем, кто является новичком в этом деле. Опытным руководителям и продавцам он поможет перейти от стабильных средних результатов к ощутимым улучшениям. Новичкам же укажет путь к успеху в том месте, где другие потерпели неудачу.

Вы получите уникальную возможность взглянуть на ваш бизнес со стороны и увидеть новые пути развития и увеличения ваших продаж.

ЧЕМУ НАУЧИТЕСЬ:

Вебинар дает четкие установки и показывает:

- ❖ Как перейти от продаж к выстраиванию доверительных отношений с клиентами.
- ❖ Как уйти от решения проблем к созданию ценности.
- ❖ Как уйти от удовлетворения потребностей к управлению ожиданиями.
- ❖ Как уйти от сделок к управлению отношениями.
- ❖ Как достичь того уровня доверительного взаимодействия, которое содействует дальнейшему развитию бизнеса.

Вы получите инструменты, которые позволят вам:

- ❖ Сосредоточиться на реальных потребностях клиента.
- ❖ Выстроить более глубокие взаимоотношения с клиентами.
- ❖ Увеличить доходность на новых клиентских возможностях.
- ❖ Получить более высокий уровень удержания клиентов.
- ❖ Снизить стоимость финансового сопровождения сделок.
- ❖ Улучшить командную работу внутри организации.
- ❖ Существенно сократить цикл продаж.
- ❖ Повысить торговую наценку.
- ❖ Повысить чувство собственного достоинства и целостности.

Этот вебинар позволит увеличить свой TQ (Trust Quotient) - Коэффициент доверия.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: БЕСПЛАТНО !!!

Ссылка для регистрации на программу http://mspvolga.ru/kalendar-meropriyatiy/meropriyatiya_168.html

Получить дополнительную информацию по вопросам участия можно:
по телефонам (8442) 32-00-06, +7 904 426 1421 (WhatsApp, Viber),
по электронной почте: tsvtp@yandex.ru

Мероприятие проводится через приложение ZOOM.

Идентификатор и пароль для подключения будут направлены зарегистрированным участникам дополнительно.

Мероприятие реализуется центром «Мой бизнес» Волгоградской области в рамках регионального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», обеспечивающего достижение целей и показателей национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» при поддержке

Министерства экономического развития РФ и комитета экономической политики и развития Волгоградской области.