Заявка на проведение семинара

**Компания ( название, сфера деятельности, сайт):**  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дата заполнения:** \_\_\_\_\_\_\_

**Контактное лицо компании** (ФИО, должность, моб.тел., раб.тел., e-mail):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Кол-во участников:\_\_\_\_\_\_\_**

**Кол-во дней:** \_\_\_\_\_\_\_\_

**Количество часов:** \_\_\_\_\_\_\_\_

**Место проведения:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Дополнительные требования:**

**Таблица потребности (ОБРАЗЕЦ):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Потребность | Желаемый результат | Итоговый результат |
| 1 | Привлечение новых клиентов | Наиболее эффективное установление контакта, создание платформы для продажи. Эффективное использование рабочего времени. | Увеличение КПД менеджеров (увеличение звонков, встреч и, как следствие, увеличение объема продаж).  |
| 2 | Выявление потребности клиентов | Умение задавать открытые вопросы, создание банка необходимых вопросов | Появление навыка выявления потребностей, информации о клиенте; навыка конструирования вопросов.Умение предупреждать возражения Клиентов за счет полного выявления потребностей |
| 3 |  Работа с возражениями | Используя различные техники, влиять на принятие решения о покупке. | Удержание ведущей роли в переговорах. Появление навыка использования различных техник продаж.Отработка алгоритма работы с возражениями.Создание Банка типичных возражений. |