

ТАЛАНОВИТИЙ АКТОР — УСПІШНИЙ ПРОДАВЕЦЬ

Сценічна майстерність × мистецтво продажу

Впевнено говорити. Точно читати клієнта. Переконливо презентувати. Закривати продаж.

ЩО ЗМІНЮЄТЬСЯ ПІСЛЯ 2 ДНІВ

- ГОЛОС І ПРИСУТНІСТЬ**
переконливе мовлення, енергія, впевненість у контакті
- КЛІЄНТ**
уважність, емпатія, відкриті запитання, розуміння мотивів
- ПРЕЗЕНТАЦІЯ**
факти + емоція + вигода замість шаблонних фраз
- СКЛАДНІ СИТУАЦІЇ**
заперечення й конфлікт без суперечки та втрати ініціативи
- ПРОДАЖ**
альтернативи, до-продаж, закриття угоди та формування лояльності

ФОРМАТ

2 дні живої роботи
Лекції • практичні тренінги
Рольові ігри • імпровізація
Розбір реальних ситуацій

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ БІЗНЕСУ

Персонал, який не «озвучує скрипт», а керує діалогом: створює довіру, аргументує цінність, працює із сумнівами та веде клієнта до рішення.

ДВА ТРЕНЕРИ — ОДНА НАВИЧКА: ВПЛИВАТИ ЧЕРЕЗ КОМУНІКАЦІЮ



ОЛЬГА СЛАВА

Сценічна майстерність

Акторські інструменти,
голос, подача,
впевненість і контакт.



АРПАД ШПІС

Мистецтво продажу

Практика продажів,
психологія клієнта,
презентація,
заперечення й закриття.

Вартість курсу розраховується індивідуально в залежності від запиту замовника