

29 сентября 2024 в 09:00

Челябинск, Radisson Blu

(ул. Труда 179)



## Бердникова Анастасия

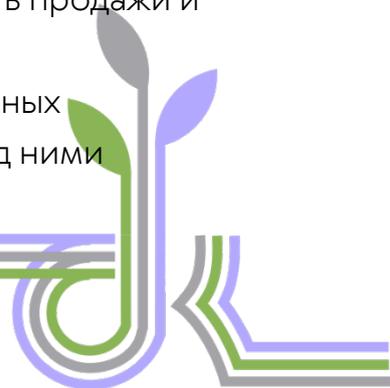
Практический мастер-класс  
«Если вы продаете - тогда мы идем к вам!  
Практические лайфхаки для эффективной  
коммуникации»

Сейчас в тренде «экологичные продажи» и «продажи без продаж» - красивые названия, которые снимают стресс с коммуникации, но не всегда отвечают на вопрос: «А что делать, чтоб соблюсти баланс между дружбой с клиентами и прибыльностью бизнеса?»

Как сделать так, чтобы и клиента не спугнуть, и завоевать сердце гостя, и получить вознаграждение за свои усилия (желательно без скидок)))?

Ответы на эти вопросы вы получите на моем трехчасовом практикуме, где мы разберемся в следующих темах:

- Почему страшно продавать продавая? Что мешает полюбить продажи и как избавиться от ощущения навязывания?
- Как психология влияет на результат продаж? ТОП-7 ментальных ошибок в коммуникации с клиентами и способы работы над ними



- Как найти баланс между HARD SOFT SKILLS? Что важнее в современном мире? Коммуникативные мягкие навыки и как их развивать
- Цена и ценность – за что на самом деле платит клиент и как продавать без скидок?
- Универсальные этапы общения для любой ниши
- Как найти баланс между дружбой и продажами? Поиск золотой середины и роли в коммуникации.

## В результате мастер-класса вы получите:

- практические инструменты улучшения коммуникации с клиентами
- понимание логики этапов продаж
- способы работать с самыми распространенными ошибками и, как следствие – легкость при общении с клиентами и гостями
- практические инструменты для создания ценности ваших услуг или продукции
- способы безболезненного повышения средних чеков
- **А еще мне верится, что вы измените свое отношение к продажам и полюбите их!**

