ООО «Бизнес-инкубатор С.О.» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуги по организации выступления спикера в рамках Форума согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 13 мая 2022г.

Подача документов осуществляется до 17:00 13 мая 2022 г. по адресу:

410012, Саратовская область, г. Саратов, ул. Краевая, д.85, к. 203 (с 09:30 до 17:30 с понедельника по четверг включительно и с 09:30 до 16:30 в пятницу, перерыв на обед с 13:00 до 14:00) в печатном виде нарочно или в отсканированном варианте по электронной почте: office@saratov-bi.ru

Контактные данные: 8 (8452) 24-54-78 (доб.150,104), e-mail: office@saratov-bi.ru

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по организации выступления спикера в рамках Форума «Делай на 100» согласно программы мастер-класса. | Ед. | 1 |

**Наименование и объем услуг:**

Организация выступления **(«Мастер-класс»)** спикера Евгения Колотилова, одного из самых востребованных бизнес-тренеров по продажам в сфере B2B, на тему «**Большие продажи в кризис»** в рамках проведения Центром поддержки предпринимательства Саратовской области форума «Делай на 100», в соответствии с программой мастер-класса.

⠀

**Мастер-класс проводится:**

26 мая 2022г. по адресу:

г. Саратов, ул. Шелковичная 19, музей «Россия моя история»

Приложение №1

к техническому заданию

**Программа мастер-класса:**

  **«Большие продажи в кризис»**

* 4 варианта стратегии в кризис. Плюсы и минусы каждой стратегии. Какую из них выбрать?
* 3 упражнения, которые помогут развиваться в кризис.
* Антикризисная матрица Ансоффа и правильная работа с ней
* Магическая цифра 3 или при чем здесь третий тип клиентов
* Творческое ценообразование в кризис
* Кадровая и маркетинговая политика во время кризиса
* Тактические приемы увеличения продаж россыпью
* Роль эмоционального интеллекта во время кризиса и в продажах в частности