ГУП СО «Бизнес-инкубатор Саратовской области» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуги по проведению онлайн-семинара согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 2 ноября 2020 года.

Подача документов осуществляется до 16:30 2 ноября 2020 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: cpp.saratov@mail.ru.

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

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по проведению онлайн-семинара | Ед. | 1 |

 **Наименование и объем услуг**

Проведение онлайн-семинара на тему: «Продажи по телефону: как заинтересовать клиента», с участием спикера – Елены Козиной -бизнес-тренера и директора ЦБТ «Эксперт», одного из 5 действующих сертифицированных тренеров академии Брайана Трейси на территории России.

Количество участников - не менее 50 слушателей, из них не менее 30 субъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области.

 Основные темы:

 **Тема 1. Первичный контакт с клиентом по телефону**

* Как создать отличное первое впечатление
* Семь шагов профессионального установления контакта
* Искусство «продать»: 4 основные выгоды
* Работа над интонацией, темпом речи, энергетикой
* Какие слова приближают и отдаляют продажи и клиента
* Стереотипы восприятия голоса

 **Тема 2. Типы клиентов и их потребности**

* Основные типы клиентов и особенности взаимодействия с ними;
* Экспресс диагностика клиента. Аудиоанализ. Как за 4 секунды определить тип клиента;
* Построение стратегии и тактики работы с клиентом в зависимости от его типа.

 **Тема 3. Эффективная работа с сопротивлениями и возражениями клиента**

* 5 видов сопротивлений клиента
* Технология снятия сопротивления
* Возражение – это переформулированная потребность
* Ложные возражения
* Перехват клиента конкурента

 **Тема 4. Завершение сделки**

* Как услышать нужный момент…
* Техники, при которых клиент сам говорит о заключении договора
* Скрипты для скорейшего завершения сделки
* Аудио-анализ

Онлайн-семинар проводится «12» ноября 2020 года на официальном канале «Заказчика» в социальной сети YouTube.