

Программа секции

12.11.2020, 10:00 - 16:00, вебинар**Университет ритейла: ON-LINE и OFF-LINE. ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С
ПОКУПАТЕЛЕМ. Конференция****Вопросы для обсуждения:**

- Продажи в есоптегсе: что влияет на нашу конверсию? 5 практических инструментов увеличения конверсии менеджеров;
- Как избежать возражений при продажах;
- Эффективные скрипты при отработке возражений;
- Как повысить сумму чека и не вызвать ощущение «навязывания»;
- Эффективная система мотивации. Как сделать так, чтобы продавцы продавали;
- Технологии экспресс-обучения продажам на рабочем месте.

Спикеры и эксперты:

- **Альберт Тютин**, Бизнес-тренер по продажам в b2b и b2c, разработчик современных технологий продаж
- **Андрей Останин**, Профессиональный управленец, бизнес-тренер практик, executive коуч.
- **Евгений Орлан**, Основатель школы продаж «Атланты Бизнеса», практикующий бизнес-тренер и продавец идей по жизни
- **Андрей Куршубадзе**, Мотивационный спикер. Бизнес — тренер по высокодоходным продажам
- **Настасья Белочкина**, Ведущий эксперт по Скриптам продаж, опытный практик и тренер по продажам
- **Ася Барышева**, Бизнес-консультант, тренер по продажам, автор деловой литературы для предпринимателей