



! WELCOME Training

Цель и результат:

- Знакомство и изучение специфики компании "BRAVO"
- Повышение уровня знаний о продукции, с целью повышения продаж.

Для кого это обучение:

- Для владельцев бизнеса по продаже дверей
- Для сотрудников розничных салонов дверей.

Форма проведения:

- Интенсивная групповая работа
- Регламент проведения программы обучения для партнеров компании "BRAVO".

! WELCOME Training:

Тренинг – класс

1. 10:45 – Встреча участников возле входа в тренинг класс
2. 11:00 – Начало программы, знакомство, заполнение анкет
3. 11:15 – Фабрика дверей "BRAVO" – история основания, география филиалов и представителей. Правила экономии времени.

Склад

1. 11:45 – Описание мощностей: производства и склада. Знакомство с логистикой, отгрузкой. Особенности упаковки дверей
2. 12:30 – Перерыв.

Салон дверей "BRAVO"

1. 12:45 – Лекция по конструкциям дверей, сериям, конкурентные преимущества.
2. 13:45 – Перерыв на обед.

Тренинг – класс

1. 14:30 – Презентация сайта Компании и ответы на вопросы по сайту
2. 15:15 – Перерыв
3. 15:30 – Семинар - диалог "Продажи дверей "BRAVO" (Отвечаем на вопросы партнеров, даем рекомендации)
4. 17:00 – Завершение. Вручение сертификатов. Обратная связь.



По итогам обучающей программы в распоряжение Заказчика предоставляются следующие материалы:

- Методические материалы в поддержку учебной программы (информационное пособие и раздаточный материал).
- Именной сертификат, подтверждающий прохождение программы.

Ведущий обучения:

Серегин Антон Борисович – ведущий тренинг-менеджер Фабрики дверей "Браво".

- Более 16 лет работает в сфере обучения, развития персонала и индивидуального коучинга
- Создал и на протяжении 7 лет возглавлял отдел регионального обучения в Холдинге "Фабрики Мебели 8 Марта" (256 салонов мебели по России)
- Имеет опыт создания и управления отделами продаж в различных компаниях
- Психолог (клиническая психология, семейная психология), коуч-практик, бизнес-тренер
- Провел более 15 000 тренинговых часов с 2004 года.

Корпоративные клиенты:

ООО "Аллегро-Престиж", фабрика "Britanica", "Roy Bosh", фабрика "Андерссен", "Dream Lend", Корпорации "Агро-Союз", сети салонов элитной мебели "Диваны Тут", ЗАО "Щелково-Агрохим", УЛЕЙ КЕЙТЕРИНГ, сеть салонов "Молчанов" (Челябинск), сеть салонов "Дмэл" (Новосибирск), сеть салонов "Марта" (Волгоград), фабрика кухонь "Атлас-Люкс", фабрика кухонь "Юлис", группа компаний "БиМакс 2000" (ЕвроОкна), аудиторская компания "Делойт и Туш СНГ", компания "PROVEA" (нижнее женское бельё), фарм. компания "Ранбакси", банк "Хоум Кредит", агенство "Актион-пресс", "Почта России" и др.

Специализация:

- Искусство эффективных продаж
- Телефонные продажи
- Командообразование
- Управление конфликтами
- Манипуляции в продажах
- Тренинг профессиональной уверенности
- Основы управления для руководителей
- Time-management.

Авторские программы обучения сотрудников и руководителей:

- Путь к цели
- Теория белого фрака или магнит внимания
- Искусство быть услышанными
- Клиент – всегда НЕ прав! (азбука продавца)



- По дорогам продаж
- Флирт – двигатель торговли
- Продажи как театр (Актерское мастерство)
- Школа выживания (Командообразование).