



Конкурентные преимущества Компании "Браво"

Тренинг для начинающих партнеров Фабрики дверей "Браво", а также для тех, кто хочет получше изучить ассортимент.

Время проведения – 11.00 - 16.00

Место проведения – тренинговый класс на территории Фабрики дверей "Браво".

Программа:

- Конкурентные преимущества дверей Фабрики дверей "Браво"
- Серии дверей Фабрики дверей "Браво"
- Комплектующие и наполнение дверей Фабрики дверей "Браво"
- Металлические двери Фабрики дверей "Браво"
- Обзор новинок Фабрики дверей "Браво".

По окончании программы, участникам выдаются именные сертификаты и предоставляются в личное пользование методические материалы.

Ведущий обучения:

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

- Более 14 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), 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", агентство "Акцион-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).