



ООО «Ресурсный центр»
ИНН 7014049658 КПП 701701001
634009, г. Томск, ул. К.Маркса, 7, оф.105,
телефон 8 (3822) 940-521,
e-mail: fond.tomsk@gmail.com
www.rc-savetime.ru
www.vk.com/savetime_tsk
www.facebook.com/savetimetomsk

Программа МК «Диагностика продаж и 3 шага для роста прибыли»

Дата и время: 16.02.2017 14:00- 17.00

Место проведения: г.Томск, ул.К. Маркса, 7, оф. 206

Каждый предприниматель желает знать, как продать еще больше. Может социальные сети? Может нового продавца? Может снизить цену?

Давайте воспользуемся опытом экспресс консалтинга. Почему? Потому что себе трудно поставить дед-лайн. Очень часто мы себя настолько бережем, что все планы и дедлайны скрываются от нас в дымке нашей бесконечной жизни. А с консультантами проще. Им можно поставить срок - через месяц. Хочу удвоение через месяц. Миллион через полтора. И ведь есть способы. Именно такие экспресс-способы удвоения мы и представим на мастер-классе. Присоединяйтесь. Удваивайтесь.

Эксперт мастер-класса Анна Цыплухина - кандидат медицинских наук, сертифицированный бизнес-тренер, директор РК «Бизнес-класс», координатор консалтинговой группы «Сибирь-тренинг».

Программа МК «Личные продажи: психология покупателя»

Дата и время: 02.03.2017 14:00- 17.00

Место проведения: г.Томск, ул.К. Маркса, 7, оф. 206

Продавать легко, когда покупают. Красивые витрины или "из-под полы"? По рекомендациям или быть "не как все"? Цена дробная или целая? Распродажа или бонусная система?

Попасть в психологический тренд своего покупателя - это выиграть все: бизнес, радость от любимого дела и состоявшуюся жизненную миссию. Особенности психологии потребления и принятия решений вашими клиентами - ключ к построению системы продаж "на волне" покупательского "хочу".

За 3 часа мастер-класса Вы получите ответы на данные вопросы и узнаете еще много полезной информации.

Эксперт мастер-класса - Анна Цыплухина

Программа МК «Психология переговоров: поединки»

Дата и время: 16.03.2017 14:00- 17.00

Место проведения: г.Томск, ул.К. Маркса, 7, оф. 206

Вели и вы вчера переговоры? Наверняка да.

Но, возможно, полагали, что просто обсуждали с ребенком учебу.

Менеджер проектов Кузикова Анастасия тел.940-521

Когда заканчивается просто разговор и начинаются переговоры? Стоит ли планировать каждую беседу? Надо ли "натаскивать" себя на переговорные тактики?

Мастер-класс **"переговорные поединки"** - место и время для осознания себя в переговорах. Стратегии/Тактики/Приемы/Стили. Диагностика и анализ в режиме реального времени на игровых переговорах. Позвольте себе эксперимент.

Эксперт мастер-класса - Анна Цыплухина