

ПРАЙС-ЛИСТ УСЛУГ

№1: Совет по продажам – бесплатно

Вы можете позвонить и получить краткий совет по продажам и бизнесу:

- по телефону
- по электронной почте
- по скайп и в соц.сетях

№2: Диагностика отдела продаж – бесплатно

Для того, чтобы учесть все пожелания клиента и подготовить наиболее подходящий вариант, перед тем, как составить программу тренинга, мне необходимо провести диагностику вашего отдела продаж.

Аудит позволяет сделать тренинг максимально эффективным, чтобы в результате ваш отдел использовал не 10-20%, а до 100% полученной информации. Если тренинг продаж действительно нужен и вы можете выкроить в своем плотном графике 30 минут для встречи, позвоните мне и пригласите провести базовый аудит для вашего отдела продаж:

Живая встреча проводится в г.Киеве, регионы и другие страны в он-лайн формате. Это бесплатно и не к чему вас не обязывает.

№3: Тест-драйв тренинга продаж – бесплатно

Если вы впервые собираетесь заказывать тренинг по продажам и не совсем понимаете, что можно ожидать от данной услуги. Специально для ознакомления и презентации авторских тренингов, Артем Шинкарук проводит бесплатный тест-драйв в он-лайн формате.

[Записаться на тест-драйв и диагностику](#)



№4: Построение системы/отдела продаж

Что входит в проект (кратко): создание рекламной страницы и реклама + разработка пакета документов для ОП + скрипты продаж + тренинги продаж + наем сотрудников + сопровождения руководителя ОП (адаптация)

В итоге ваш отдел сбыта сможет повысить свои продажи минимум на 20%, если бизнес уже работает. Или выйти на уровень первых и стабильных продаж в ближайшие 2-3 месяца, если у вас start-up.

Стоимость - от 50 000 UAN за 1 блок

Время проекта - от 1 до 3 месяцев

[Подать заявку на аудит](#)

№5: Услуги руководителя отдела продаж

Очень часто для эффективной работы отдела продаж не хватает именно сильного лидера, который сможет организовать работу отдела. У меня есть опыт руководства и обучения группы отделов продаж численностью до 150 менеджеров.

Условия: ставка от 40 000 UAN/мес + % от продаж

№6: Корпоративные тренинги продаж и переговоров

Программа тренинга включает в себя: проведение тренинга на 1-2 дня + дополнительные опции: программу на 14 уроков для закрепления материала, 2 месяца поддержки отдела продаж, 60 минут индивидуальной консультации для РОП, 5 курсов по продажам в записи.

Стоимость: от 2.200 грн. для 1 участника (за 1 день/8 часов)

№7: Дистанционные тренинги продаж (он-лайн формат)

Это бюджетная альтернатива корпоративным тренингам продаж. Обычно онлайн обучение заказывают компании, с которыми мы находимся в разных странах и когда есть задача обучить персонала без отрыва от рабочего процесса.

Вы получаете методику и программу корпоративного тренинга онлайн с единственной разницей. Бизнес-тренера вы слушаете в видео формате:

- он-лайн встречи в виртуальном зале (площадке вещания)
- 1-2 раза в неделю в течение месяца
- до 16 базовых тем программы корпоративного тренинга

Стоимость: от 2.700 грн. за 1 занятие/2 часа для группы (неограниченное к-во участников)

№8: Открытые тренинги и семинары продаж

Открытый формат предполагает проведение живого тренинга или семинара на одну из тем: привлечение клиентов, холодные звонки, телефонные продаж, работа с возражениями, психология в продажах, ведение переговоров и др.

Передаются общие принципы и методы работы с клиентами, а также отработка навыков во время тренинга или семинара

Стоимость: от 1.900 грн/4 часа/1 участник (группа до 20 человек)

Периодичность: 1-2 раза в месяц

№9: Написание скриптов продаж для ОП

Чтобы улучшить работу отдела продаж, для менеджеров будут прописаны все этапы работы с клиентами от А до Я, в удобных форматах.

Стоимость: от 5.750 грн. (стандартный пакет + видео инструкции)

[Подать заявку на подготовку скриптов](#)

№10: Индивидуальная консультация

Ответы на любые вопросы клиента по части продаж и маркетинга в малом и среднем бизнесе.

Темы для консультации: холодные звонки, скрипты продаж, методы привлечения клиентов, работа с возражениями + ещё 20 тематик

Стоимость: 2.700 грн/120 минут

[Записаться на консультацию](#)

--

Как можно связаться с тренером:

Skype: [cityman87](#)

Почта: mail@salesmaster.com.ua

+38 (044) 209-39-44 – киевский офис (Украина)

+38 (097) 450-40-91 – позвонить лично Артёму