

# ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Школа Алекса Яновского/ [alexyanovsky.com](http://alexyanovsky.com)

ШКОЛА БИЗНЕСА  
АЛЕКСА ЯНОВСКОГО



Международная компания  
по проведению онлайн  
обучения бизнесу и  
личностному росту.

Имя Алекса Яновского -  
известный бренд в мире и  
инфобизнесе.



Анастасия Ман (руководитель  
отдела продаж)

## №1: ПОВЫШЕНИЕ КОНВЕРСИИ +15,7% ТЕЛЕФОННЫЕ ПРОДАЖИ (ИНФОБИЗНЕС)

Получила понимание, как эффективно построить свою работу и работу отдела и сервиса – буквально пошаговую инструкцию.

Самое ценное то, что сразу применила – не откладывая новые техники, выполнение заданий помогло сфокусироваться на увеличение продаж, “подогнать” полученные примеры под свой бизнес.

Задания тренинга выполнила хорошо. Уверена, что когда прослушаю записи – повторно еще пересмотрю свои работы и дополню, т.к. новые идеи приходят после каждого пройденного урока. **Изменила ситуацию по 3-м безнадежным клиентам! Продала им!**

Целями тренинга по продажам было:

- ✓ Увеличить средний чек, личный объем продаж на 20%, повысить конверсию из подписчиков в клиенты
- ✓ Сократить время от получения заявки до оплаты
- ✓ Расширить клиентскую базу – получить новых клиентов
- ✓ Освоить и применить новые техники ведения переговоров по цене, работы с отказами и возражениями

Применила точки влияния и некоторые готовые фразы взяты прямо с тренинга. **Артем реально помог снять напряженность, не циклиться на промахах, быстро менять тактики и стало легче продавать.**

За время тренинга по продажам было обработано 250 контактов, без встреч, так как занимаюсь исключительно продажей по телефону.

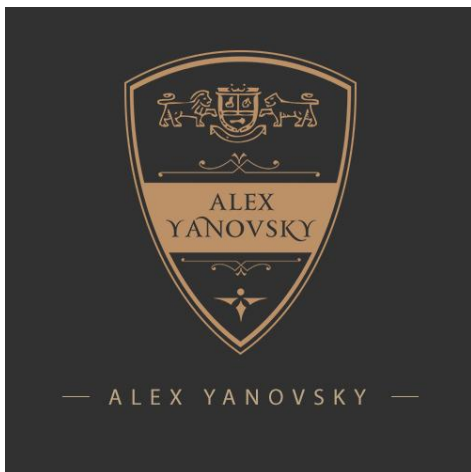
- ✓ В июле было 89 продаж, на 20.08 уже 103 продажи
- ✓ В июле был показатель 8 звонков на 1 оплату
- ✓ Сейчас 5,6 звонков на 1 оплату
- ✓ В перспективе планирую прирост +20%

**За время тренинга по продажам заработала на поездку в Европу!**

Наиболее полезными технологиями, которые я получила, были:

- ✓ обработка возражений с помощью наводящих вопросов
- ✓ обработка скрытых возражений
- ✓ нахождение точек влияния
- ✓ технология до-продаж

Артем, спасибо тебе за твою работу, помощь и чуткое отношение ко мне и к каждому участнику тренинга. Уникальный тембр речи, опыт и профессиональный подход – отличает тебя, как мастера своего дела от других.



#### Контакты клиента

Школа Алекса Яновского

Офис: New York (USA)

7(498) 619-56-51 (по всему миру)

Alexyanovskyschool (skype)

[info@alexyanovskyschool.com](mailto:info@alexyanovskyschool.com)

<http://alexyanovsky.com/>

Четкая структура и продумано каждое занятие. Все описано в документах дополнительно к занятию – отличные шаблоны, инструкции – все напечатано и доступно, что экономит время для выполнения заданий к тренингу.

Изложение материала простое и понятное, без лишней воды, говорит о том, что ведущий все прошел на собственном опыте и может дать рекомендации любой сложности и для разных сфер бизнеса.

Тренинг проходила в турбо режиме, занятие и сразу выполнение заданий, причем практически каждый день – это уже сверх-усилие, но без него не бывает результатов, поэтому предупреждаю лентяев – вам не надо идти на этот тренинг – нужно сильно напрячь мозг.

#### Что было получено в результате тренинга:

- ✓ Получила ощутимые результаты – меньше звонков на одну продажу, проще стало работать с возражениями
- ✓ Тренинг прокачал мои навыки в продажах по телефону.
- ✓ Есть четкое понимание, как должен работать отдел продаж

---

*Арте́м, желаю, процветания твоему проекту и всем рекомендую учиться у тебя! Ты лучший!*

---