

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Промышленное предприятие «Келет»/ kelet.kz

ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ



Предприятие «Келет»
основано в 1992 году.

Широко известно в
промышленных кругах
Казахстана как надежный
производитель и поставщик
оборудования в странах
ближнего и дальнего
зарубежья



Федор Федюнин (специалист
департамента экспорта)

Контакты клиента

Компания «Келет»

Казахстан, Алматы, Бокейханова, 233

8 (727) 298-88-69

www.kelet.kz

№8: РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ И ПОВЫШЕНИЕ ПРОДАЖ НА 15% ЗА 14 ДНЕЙ

В продажах я работаю давно и постоянно развиваюсь в данной сфере. Данный тренинг «Технологии получения клиентов» я прошел для получения более глубокого и систематизированного подхода к технологии продаж.

Так же для того, чтобы со стороны увидеть свои слабые стороны и подтянуть их до уровня отточенных навыков.

Перед началом тренинга у меня остро стояли две цели – это:

1. Увеличение клиентской базы в два раза
2. Нахождение двух ключевых клиентов, так называемых дилеров
3. Были и другие цели, которые заключались в увеличении прибыли с уже имеющихся клиентов и повышении их лояльности к компании.

Во время тренинга было очень много разнообразных и интересных заданий. Некоторые задания выполнялись легко и на кураже, а некоторые заставляли выкладываться по полной. В общем во все задания я вкладывал 100% своего ума, терпения и усидчивости.

И это дало свои плоды. Т.к. в основном я занимался телефонными продажами, то основной упор был сделан на **увеличение клиентской базы**. Было обработано порядка **700 контактов**, что **позволило найти двух дилеров и существенно увеличить клиентов в свою базу**.

Тренинг понравился обилием техник продаж, с их разбором на конкретных реальных примерах. Некоторые техники мне были известны, некоторые оказались для меня новыми и весьма оригинальными. Все конечно на практике отточить не удалось, но убедиться в их работоспособности – да. Особенно хочется отметить техники до-продажи, они позволили буквально **без усилий за две недели на 15% поднять продажи** и это только начало.

Положительные и отрицательные стороны обучения:

1. Положительные стороны это: обилие практических техник, подробная проработка техники продаж, множество вариантов обработки возражений, наличие проверяемых домашних заданий с обратной связью, рекомендации Артема по улучшению своих продажных шаблонов. И все это, при условии, что применяешь на практике, сравнимо эффекту бомбы.
2. Отрицательно стороной тренинга является смена твоего мышления и понимания в области продаж. Ты не сможешь уже работать с меньшей эффективностью. Это как вирус, который с тобой на всю жизнь.

С удовольствием порекомендую его пройти всем людям занимающимся профессиональными продажами. В общем, тренинг дал мне результат, инструменты и самое главное, общий вектор направления в котором двигаться дальше и достигать новые вершины.
