

# ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

Тренинги по управлению  
продажами и сервисом,  
которые приносят прибыль  
на следующий день

**25** лет практики  
в управлении  
и обучении



[trenerzubareva.ru](http://trenerzubareva.ru)



8 (919) 624-27-65



@zubareva.tr



[ez-trener@mail.ru](mailto:ez-trener@mail.ru)



@trenerZubareva

# ТРЕНИНГ ПРОДАЖ ЕЛЕНА ЗУБАРЕВОЙ

## АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. ПРЕВОСХОДНЫЙ СЕРВИС

10:00	Начало тренинга
<b>Что мы делаем на тренинге?</b>	<b>Что это дает менеджеру по продажам:</b>
Выходим из зоны комфорта, чтобы заработать наибольшие деньги.	Понимание, что нужно менять свои подходы в продажах и быть гибким в переговорах с клиентом.
Анализируем вашу цепочку продаж, понимаем, где теряем деньги.	Принятие своих проблемных зон и определения точек роста и увеличения прибыли.
Учимся включать «Превосходный сервис» в коммуникациях: брать в союзники секретаря, а не преодолевать его.	Навык обходить строго секретаря и входить в социальный контакт.
Учимся входить в «правильный» контакт с клиентом, как в первый раз, так и повторно.	Умение делать повторные продажи, будить «спящих клиентов» и возвращать потерянных клиентов.
Изучаем 15 эффективных техник продаж, которые можно монтировать в ваш диалог с клиентом или готовый скрипт.	Вы начинаете говорить не холодными скриптами, а эффективными речевыми модулями, увеличивая свою эффективность в среднем на 27%.
12.00-12.40	Обед
Изучаем «Типологию клиентов» (относительно эмоционального поведения, внутренней мотивации, логики принятия решения).	Вы начнете ориентироваться в том, «что, когда и какому клиенту» можно и нужно говорить.
Разбираем разницу между потребностью и мотивами, которые заставляют клиентов оставлять деньги именно у вас в компании.	Научитесь распознавать и слышать «Маркеры» клиентов и вкручивать их в продающую презентацию.
Прописываем сводную таблицу презентационных предложений по технологии «СПРОС».	Научитесь делать клиентоориентированную презентацию.
15.00-15.30	Кофе-пауза
Учимся задавать правильные вопросы – вопросы не в лоб, а с подложкой и уводом в другой «смысловой фрейм».	Получите алгоритм задавания «грамотных» вопросов, формирующих клиента на покупку.
Узнаете, почему возражениям нужно радоваться и как они помогают в продажах.	Получите и отработаете алгоритм работы с возражениями клиента.
Узнаете классификацию возражений.	Получите технологию формирования банка возражений.
Разберем разницу между сопротивлением клиента и сигналом покупательской готовности.	Научитесь вовремя закрывать продажу и получите техники «дожатия сделки».
17:00	Окончание тренинга

**Offline** – живой формат тренинга в офисе клиента – 70 тыс. руб.  
1 рабочий день тренера (при заказе консалтингового сопровождения от 2 дней и более – 50 тыс. руб.)

**Online** – формат вебинара/Skype/ZOOM – 20 тыс. руб. часовая онлайн-сессия (при заказе консалтингового сопровождения от 3 сессий и более – 10 тыс. руб.)

### После прохождения тренинга и использования полученных навыков ваше предприятие и ваши сотрудники получат:

1. Команду клиентоориентированных специалистов и менеджеров.
2. Навыки продаж и прописанный скрипт, за счет практической отработки знаний с тренером-практиком.
3. Печатный материал (у каждого личная распечатка). Будут расписаны примеры презентационных выражений, банка возражений, дано домашнее задание – прописать БАНК презентации и БАНК возражений, которые тренер проверит и даст обратную связь. На основе этой работы вы создадите базу знаний для внутреннего обучения – корпоративную книгу продаж.
4. Сертификат о прохождении обучения.

## БОНУС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ:

**Индивидуальная коучинговая сессия для руководителя  
«Психологическое состояние руководителя – залог высоких результатов»**

# СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ И СЕРВИСОМ ЕЛЕНЫ ЗУБАРЕВОЙ – ГАРАНТИЯ РОСТА БИЗНЕСА

90% предпринимателей задаются вопросом: «Почему бизнес не растет?». Анализ управления показывает, что все держится на самом предпринимателе, все решения требуют его участия. Собственник сам обучает своих сотрудников по всем направлениям, а сотрудники воспринимают это как оценку своей работы, обижаются и сильно сопротивляются изменениям. Так предприниматель собственными руками убивает инициативность и мотивацию своих сотрудников.

Приходя в компании, я создаю систему корпоративного обучения по управлению продажами и сервисом, и именно она дает компании вовлеченность персонала, устойчивую конкурентоспособность и системность в управлении. Менеджеры получают эффективные инструменты и технологии продаж, удерживают клиентов и демонстрируют превосходный сервис.

«Когда клиенты от Владивостока до Крыма благодарят меня за высокую мотивацию персонала и твердые результаты в управлении продажами и сервисом по моей системе – системе Елены Зубаревой, я чувствую свой вклад в развитие культуры превосходного сервиса в бизнес-среде России.

Если в вашем бизнесе пришло время перейти на системное управление продажами и сервисом, приходите на первую бесплатную консультацию.

**ЗАПИШИСЬ ПО ТЕЛ.:**  
**8 919 624 27 65**



## ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

- Эксперт по формированию системы управления для сильных отделов продаж с кратным масштабированием и ростом прибыли компании;
- 25 лет практический опыт бизнес-тренера, он подтвержден документально и Советом Союза Экспертов;
- Более 11 000 человек в 27 городах России прошли авторские корпоративные программы обучения для построения системы управления продажами и сервисом;
- 100 + бизнес-форумов в копилке популярного спикера;
- Бренд года 2023 «Лучший бизнес - тренер в сегменте B2B»

**ПОДАРОК:**



**КОНСАЛТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!**



# ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Для сотрудников сети АЗС IRBIS и руководителей компании ТРАНЗИТ СИТИ Зубарева Елена Викторовна проводила тренинги «Превосходный сервис», «Внедрение стандартов обслуживания», «Ребрендинг», «Развитие управленческих навыков».

Каждый тренинг очень четко структурирован, все темы подробно обсуждаются и закрепляются на практике, разбираются ситуации, которые возникают или могут возникнуть в работе, четко прорабатываются все возражения. Тренер умеет управлять групповой динамикой и вовлекать в процесс обучения всех сотрудников так, чтобы каждый внес свой вклад в разработку стандартов обслуживания, формирование банка возражений, скриптов продаж, допродаж и перwokлассного сервисного обслуживания, осознание необходимости и ценности процесса ребрендинга.

Выражаем глубокую благодарность и признательность Елене Викторовне. Спасибо за умение создать атмосферу открытости и доброжелательности, все получили возможность смело выражать свои мысли и идеи, стать не просто слушателем, а творцом чего-то нового. Желаем ей успехов, большого количества интересных проектов, радости и удовольствия от работы и жизни!!!»



IRBIS  
TRANZITCITY



Группа компаний  
ТРАНЗИТ СИТИ

Казань, директор по персоналу  
ГК «Транзит Сити»  
Анна Викторовна Осотова

Мы доверили Елене Зубаревой как наставнику весь ТОП состав компании и коммерческий отдел. База знаний, которая осталась после тренинга помогает сейчас масштабировать бизнес. Кейс индивидуальной работы с главным бухгалтером компании был просто ВАУ – на опережение стратегических планов руководства, послужил эталонным участком уровня управленческих компетенций, теперь на этот уровень будут ровняться руководители всех подразделений. Мозговой штурм с вовлечением персонала, SWOT-анализ разных подразделений показал развернутую картину возможностей роста, четко сформулированные и декомпозированные цели, матрица оценки персонала и расчет KPI по технологиям Елены, показали уровень компетенций и ответственности руководителей. Уникальный стиль наставничества Елены Зубаревой на грани тонкой психологии обучения и четких управленческих алгоритмов позволяет построить конкурентоспособную систему управления по результатам.

**implecs**

С благодарностью и новыми планами на обучение,  
руководители федеральной IT компании  
ООО «Имплекс проекты»

Наша предприятие провело курс по «Продажам B2B в условиях жесткой конкуренции» у бизнес-тренера

Елены Зубаревой. Так как наша продукция уникальная и продажи происходят в условиях ограниченных ресурсов (клиентов), то нам не все программы по продажам подходят. Елена проявила себя как настоящий профессионал: закрыв подготовленные материалы, развернула Мозговой штурм

среди участников и вовлекла всех в процесс перехода на новый профессиональный уровень продаж, заразила участников интересными современными подходами в ведении переговоров.



Казань, заместитель директора по персоналу  
ООО «НПП»Тасма»  
Людмила Николаевна Мирошниченко

## ПЕРЕХОДИ



Курс  
по управлению



Курс  
по продажам



VK



Telegram



Instagram