



Александър Попчев

Продавайте повече!

Нека Ви помогна!

Всяка минута от живота си, аз продавам - продукти, услуги, идеи, както и желанията си.

Правя това от 30 години.

Обучил съм повече от 1200 човека.

Провел съм повече от 300 обучения.

Правя го по забавен, лек и практичен начин.

Обадете ми се и ще Ви помогна.

С голямо уважение към Вашето желание да учите.

Александър Попев

С професионален опит и Успехи в:

- Директни продажби
- Управление на Търговски екипи и Търговските процеси
- Подбор и атестация (на най-подходящите хора)
- Обучения, Развиване на уменията на всеки от Търговците
- Мотивация на Търговския състав (индивидуално и като екип)

Какво е менюто?





Специалната Селекция

6 горещи теми в Продажбите



1. Набелязване



2. Телефонен разговор



3. Първа среща



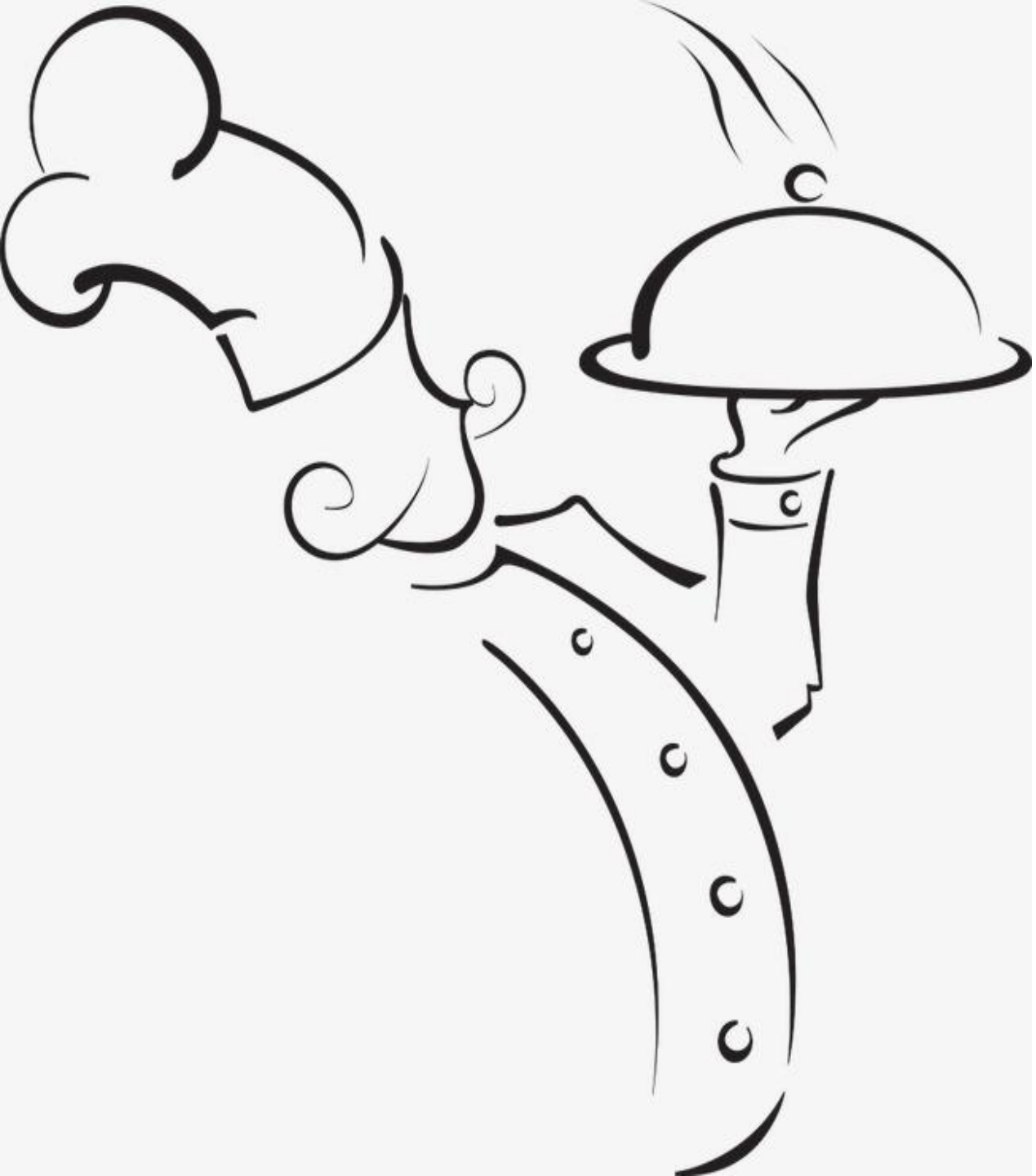
4. Анализ на потребностите



5. Справяне с възражения



6. Препоръки



Как го
сервираме?

Всяко от обученията преминава в 4 фази:

- Практически „дуел“ и въведение
- Обучение по време на среща/разговор с реален клиент
- Анализираме, Подобряваме и Репетираме



... Обратно при реален клиент (заедно с мен)

Още Теми и Обучения?

Развиване на
Търговски Структури

! За да имате работещ
екип и ефективни процеси

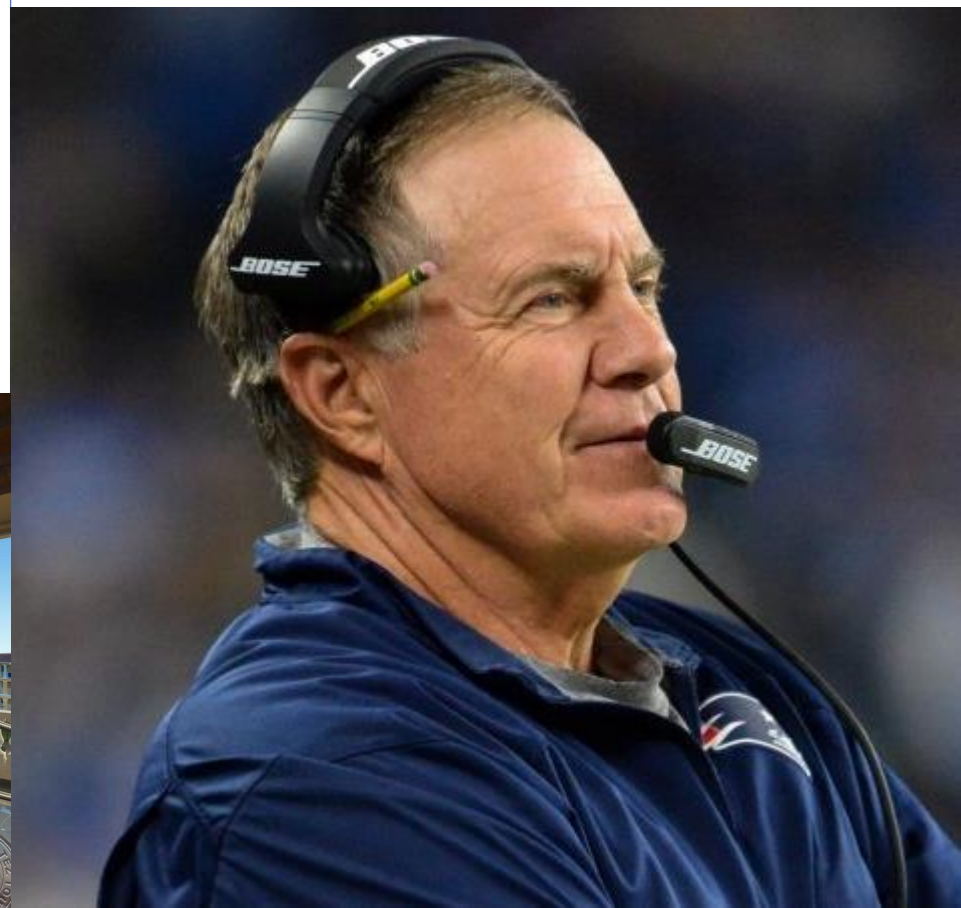


Подходи за мотивация
на Търговците

! За да преизпълнят
планираните продажби



Лидерски Умения



Някои от клиентите ми:

Mistral (Бързо оборотни стоки и Дистрибуция)

AIG Life (Животозастраховане)

Interamerican (Общо и животозастраховане)

ProCredit (Бързи кредити)

San Rock (Минно и Строително оборудване)

Global Travel (Туризъм)

Sofia Agency (Консултантска агенция)

Winners group (Брокерски бизнес)

Bulstrad Life (Животозастраховане)

EVN Bulgaria (Енергиен бизнес)

Caeli Engineering (Високи технологии)

Caddie Engineering (Високи Технологии)

Продължителност и Цени:

Полудневни (4 часа - астрономически)

Всяко от обученията има версия с продължителност 4 астрономически часа. Акцентът е поставен върху само една от темите. Подходящо за фирми с натоварена оперативна програма, или с по-малък състав, или за фирми, които да подарят или наградят само определени свои служители (ексклузивно за избраниците).

Еднодневно (8 часа - астрономически)

Обученията с продължителност 8 астрономически часа са подходящи при по-голям брой хора, или когато трябва бързо да се усвоят едновременно повече от едно умения в Продажбите. Затова този тип обучения се избират когато фирмата има нужда и от бързо навлизане на пазар, бързо увеличаване на продажбите.

Което и от обученията да изберете:

- Всички обучения са само практически
- Всеки от обучаващите се участва
- В ролевите игри и работата с реални казуси

Цени

Винаги предоставям най-адекватната ценова оферта на база анализ на конкретните Ви нужди и цели – относно бизнес растежа, плановете за продажби и развитието на сегашния екип. Разработвам и специализирани обучения по специфични теми, които също изцяло са съобразени с особеностите на Вашия бизнес.



Нека поговорим ...

Александър Попчев | +359 876 206 605 | alexander.popchev@gmail.com