

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ, САНАТОРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

ПРАКТИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

Кому будет не только интересно посетить этот тренинг, но крайне полезно?

Руководителям обучающих центров

Проводящим обучение на различных курсах и мастер-классах по технологиям применяемым с парикмахерском искусстве и ногтевом сервисе.

Которые хотят получать постоянный поток жаждущих обучиться новому.

Владельцам салонов красоты

Которые ищут решения для увеличения объема продаж своих услуг.

Тем кто, хочет открыть новый бизнес или расширить границы существующего бизнеса

Которые ставят изначально задачу найти свою нишу и зарабатывать больше.

Владельцам и руководителям гостиничного бизнеса и санаторно-оздоровительного бизнеса

Которые хотят укрепить позиции на рынке, получить практические советы в управлении продажами услуг.

Тренинг будет интенсивный Работать будем в 3-х направлениях

Детально над тем, что нужно делать, чтобы продажи поднимались вверх.
От стандартной рекламы до стратегического планирования.
От продвижения до управления продажами.

Как применить маркетинговые инструменты в своем бизнесе.
Как продавать больше. Все это в практической части тренинга.
Клиент ждет Ваших интересных предложений,
и мы с Вами прямо на тренинге начнем над этим работать.

Этот блок тренинга, кому не достаточно полученной информации в своей нише.
В этой ступени Вы не увидите много желающих.
Сюда приходят за конкретными знаниями.
Буквально все хотят узнать тонкости работы и принести компании реальную прибыль.

Мы не едем в Кисловодск отдыхать! В Нарзанную галерею вы сходите и без нас.

Наша главная цель — дать Вам рабочие инструменты, применяя которые вы сможете поднять продажи. Несколько ступеней тренинга позволят нарастить мощь и быть готовым к изменениям. Важно владеть информацией, но еще важнее научиться ее применять.

Естественно, мы понимаем, что многие не смогут так взять и заработать больше денег. И этот тренинг нужен тем, кто:

- готов выжимать максимум из ниши, в которой находится бизнес
- в кратчайшие сроки начать мощно развивать свой бизнес
- кто, хочет зарабатывать больше прибыли и радоваться жизни

Почему многие не могут ежегодно поднимать планку продаж выше?

В бизнесе ведь важно ускориться, поднажать и быстро протестировав, тщательно проработать все от начала до конца, в том, что касается - механизма продаж и привлечения клиентов.

А Вы готовы ставить новые цели и их достигать. Оставить домислы - зачем мне это нужно, у меня и все так хорошо. Необходимо двинуться дальше, ломая сложившиеся стереотипы и убеждения.

Сколько стоит будущая прибыль?

С чем Вы сталкиваетесь каждый день? С повседневной работой, а где же время на развитие и получение большей прибыли?

Сколько Вы готовы инвестировать в свой бизнес, что хотите докрутить, перезапустить и настроить в продажах.

Просто так ничего не сдвинется с места, ни один бизнес - процесс не будет запущен!

Чтобы получить реальный результат, Вы должны действовать. Сейчас!

**ПРИШЛИТЕ СМС СО СВОЕЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТОЙ, НА ОДИН ИЗ НОМЕРОВ
8 928 319 57 88
8 962 018 76 77**

**И МЫ ОТВЕТИМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ПРОГРАММЕ
ТРЕНИНГА - БОЛЕЕ ПОДРОБНО!**

+ У НАС ЕСТЬ ДЛЯ ВАС БОНУС:

**ОТВЕТИМ НА ОДИН ВАШ ВОПРОС
КАСАЮЩЕГОСЯ ПРОДАЖ В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ**

**БЕСПЛАТНО
ДАЖЕ ЕСЛИ ВЫ НЕ ВПИШИТЕСЬ В ТРЕНИНГ**

Ведущий спикер: **Яницкий Михаил Станиславович** - директор и совладелец ООО "МДМ-Консалтинг", действующий консультант по развитию бизнеса с 2002 года.

Автор методик примененных в различных сферах бизнеса: специальное конструкторское бюро, кондитерская фабрика, подразделение Еврехима, строительно-монтажные организации работающие как в промышленном так и в гражданском строительстве, филиалы и дополнительные офисы банков Легион Банк, Национальный банк ТРАСТ, МДМ-Банк, ВТБ24 и других территориально расположенных в СКФО. Специальная партнерская программа со Сбербанком России.

Консультирование и проведение мероприятий для продвижение услуг нескольких салонов красоты.

Запуск с нуля различных проектов, в том числе с узкой специализацией, как для существующих так и для новых клиентов.

Программы разработаны и многократно применены в работе с клиентами

"Эффективная реклама в сложный экономический период"

"Построение системы продаж"

"Повышение эффективности в работе продающего персонала"

"Разработка стратегии развития предприятия"

"Стимулирования сарафанного радио"

"Маркетинг по базам данных"

"Эффективное продвижение бренда, предприятия"

"Создание бизнеса для продажи"