**Отзывы предпринимателей и руководителей о тренинге продаж**

1)  
Подача информации очень доступно для восприятия, новые технологии и инструменты схватываются на лету, а после практической отработки с тренинга выходишь с готовыми навыками.  
В итоге менеджеры по продажам в первые две недели увеличили конверсию на 30% и, что приятно, этот процент растет с ежедневной отработкой и прохождением дополнительных углубленных курсов.  
  
Мария Прокофьева, директор, Научно производственная фирма «НТВ», г. Ярославль  
8-915-987-99-47

2)  
Я обучалась вместе со своим персоналом и безусловно на себе испытала качество обучения, а главное результаты. На следующий же день после тренинга вместе с сотрудниками стала использовать полученные инструменты и это потрясающе! Это не покупатели чего-то не хотят покупать, а мы не умели качественно донести выгоды до клиента, ответить на возражения и, если нужно, грамотно проявить настойчивость. Результат – продажи повысились на 20 процентов.  
  
Лебедев Роман, руководитель отдела продаж компании «Ваш день», г. Кострома  
*8-906-666-69-17*

3)  
Рекомендую всем тренинг по продажам-переговорам Александра Михайловича, кто хочет действительно продавать и зарабатывать деньги, а не имитировать бурную деятельность и удивляться отсутствию результата. Тренинг обеспечивает практическими знаниями, которые легко применимы в жизни. Полученные навыки договариваться и продавать позволяют решать вопросы любого уровня с клиентами, партнерами, друзьями, родственниками, и даже с самим собой. Незаменимый тренинг для тех, кто ставит перед собой высокие цели.  
  
Климина Екатерина, директор Банка ХоумКредит, г.Кострома  
8-910-923-22-22

4)  
Я индивидуальный предприниматель, не смотря на то, что продажи происходят через интернет магазин, приходится проводить встречи, переговоры с огромным количеством партнеров, клиентов. Всегда хочется больших результатов и тут я «нащупал золотую жилу» - тренинг Александра Михайловича. Уже в процессе обучения сразу же начал внедрять приемы и методы, которые мы тренировали. Мои продажи после тренинга выросли на 15%! Теперь обязательно буду участвовать в тренинге для руководителей.  
  
Шибаев Владимир, индивидуальный предприниматель, торговля запчастями для автомобилей, г. Ярославль  
8-909-279-55-25

5)  
После личного участия в тренинге переговоров-продаж, постепенно обучил всех своих сотрудников завязанных на общении с клиентами, особенно коммерческий отдел. Получили колоссальные изменения- увеличение выручки в 1,5 раза! Теперь с продажами проблем нет, клиенты сами нас рекомендуют и даже технический персонал во время работы приносит дополнительные заказы, всего лишь интересуясь и разговаривая с заказчиками о дополнительных потребностях. Теперь задумываюсь о расширении числа сотрудников и новых офисах, т.к. с объемами уже не справляемся.

Каляев Александр, собственник, IT компания «Специалист», г.Кострома  
8-920-644-40-85

**Контакты некоторых руководителей,**

**чей персонал участвовал в других учебных программах**

1) Масленников Евгений Валерьевич, директор, Банк Югра, г. Кострома: 8-967-682-55-55

2) Левыкин Михаил Павлович, собственник, производственная компания "Танцмастер", г. Кострома: 8-910-957-34-53

3) Зиборова Наталья Анатольевна, собственник, парк-отель "Волжский прибой", г. Кострома: 8-910-197-77-73

4) Широкова Лариса Петровна, HR холдинга "ТДЛ текстиль", г. Иваново: 8-961-117-77-10

5) Абраменко Виктория Вадимовна, коммерческий директор торгово-производственной

компании "Современные Технологии Упаковки", г. Кострома: 8-910-199-20-15

**Дополнительные отзывы**

"Всеми одинаково управлять невозможно. Надо общаться с людьми, понимать типаж личности и применять

индивидуальную мотивацию. Спасибо за методику и обращение к глубинным основам продаж..."

Алексей Данилов, ООО "Пивовар"

"Очень полезно попробовать что-то на практике, принять на себе новые роли, узнать то, о чем никогда не знал,

не додумывался... Полученные знания найдут применение в дальнейшем - в работе"

Полина Голубева, главный менеджер группы продаж ВТБ24

"Спасибо нашему директору, что уговорила меня пойти на тренинг. Я не ожидала получить такое количество

интересной информации, которая поможет мне не только в работе, но и в жизни".

Любовь Базанова, продавец-консультант "Lollipops"

Такие тренинги не только помогают расширить кругозор, но и позволяют найти полезные знакомства, идеи для

бизнеса, получить новые знания, компетенции и навыки, особенно в переговорах и продажах.

Антон Новожилов, руководитель отдела продаж ОАО "Ивхимпром"