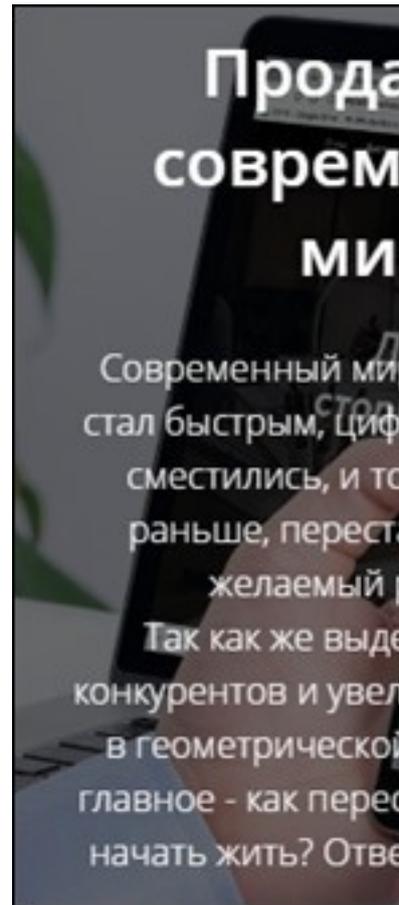


```
window.yaContextCb.push(=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId":  
"R-A-7038977-3", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-3" }) })
```



Что за курс.

Курс по современным методам продаж.

Что вошло в курс.

Программа курса:

- 1 занятие - Психология потребителя - почему человек совершает покупку.

- Правило 7 касаний или "кажется, это судьба"!
- Как относиться к продажам так, чтобы не впаривать, а давать человеку то, что нужно.
- 2 занятие - Что вы продаёте? Или немного о вашем товаре
- Проходим идентификацию.
- 3 занятие - Ваша целевая аудитория.
- Определяем тех, кому продаем.
- Сегменты целевой аудитории, или что делать, когда ЦА - все!
- 4 занятие - Пиар вашего товара: современные методы.
- Какой выбрать конкретно в вашем случае, чтобы продать больше, а потратить на рекламу меньше?
- 5 занятие - Холодные и тёплые продажи - что "зайдёт"?
- Психология общения с клиентом.
- 6 занятие - Отдел продаж и методы общения с командой.
- Как вдохновить своих сотрудников относиться к вашему делу, как к своему.
- 7 занятие - Селф-брендинг руководителя и история вашего бренда как передовые методы продаж в наше время.

Дополнительную информацию смотрите на сайте курса:
[подробности \(перейти на страницу курса\)](#)

[Узнать](#)

** Карточка курса:** * Название:

Продажи в современном мире: как сделать

Автор(ы): Курганова Татьяна

Формат курса: Курс

*-данные карточки курса могут не соответствовать текущим данным о курсе, подробную информацию смотрите на сайте курса

** Другие курсы автора(ов), издателя:** Ссылки на страницы автора(ов), издателя: Курганова Татьяна

```
window.yaContextCb.push(()=>{ Ya.Context.AdvManager.render({ "blockId": "R-A-7038977-2", "renderTo": "yandex_rtb_R-A-7038977-2" }) })
```