



ул. Коблевская 41, оф. 28, г. Одесса,  
тел./факс: +38 (048) 777-777-1,  
тел. МТС: +38 (050) 928-47-17,  
тел. КС: +38 (067) 865-05-65.

e-mail: [office@mim.od.ua](mailto:office@mim.od.ua)

[www.mim.od.ua](http://www.mim.od.ua)

# Андрей Мудрый (Москва)

## Простые преМудрости системы эффективных В2В продаж

Как навести  
порядок  
в корпоративных  
продажах  
10.00 – 14.00

Как увеличить  
продажи на  
В2В рынке?  
15.00 – 19.00

20 ИЮЛЯ  
ДВА  
СЕМИНАРА  
в Одессе

## КОМУ НЕ НАДО:

- Если Вы уже являетесь абсолютным лидером на своем рынке
- Если Ваша система продаж работает только на откатах
- Если Вы производите и/или продаете продукт низкого качества
- Если Ваша компания никогда НЕ будет заниматься B2B продажами
- Если Вы уже «крутой и сказочно богатый»

Вам КАТЕГОРИЧЕСКИ не стоит принимать участие в программе!

## КОМУ НУЖНО:

### По должностям:

- Для владельцев компаний разной величины
- Для коммерческих директоров и директоров по продажам
- Для директоров по маркетингу
- Для начальников отделов продаж
- Для инвесторов, вложивших средства в B2B компании

### По видам бизнеса:

- Для компаний, работающих на рынке FMCG
- Для компаний, работающих с товарами длительного пользования
- Для компаний, работающих на сервисных рынках

### По уровню развития:

- Для продвинутых в B2B продажах компаний и индивидуальных предпринимателей
- Для компаний, которые только начинают работать на B2B
- Для индивидуальных предпринимателей, которые только начинают заниматься B2B рынком
- Для представителей компаний, B2B продажи которых перестали расти

### Дополнительные бонусы:

- Только практические примеры
- Только опробованные решения
- Комплект раздаточных материалов из 35 документов

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ  
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1  
МТС +38 (050) 928-47-17  
КС +38 (067) 865-05-65



# ПРОГРАММА

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ  
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1  
МТС +38 (050) 928-47-17  
КС +38 (067) 865-05-65



## **СЕМИНАР 1** **10-14:00** Как навести порядок в корпоративных продажах

### **1. PRO Клиентов и Предложение**

- Аксиомы B2B продаж
- Целевые Клиентские Группы - практические приемы и примеры сегментации клиентов
- Клиентское Предложение – методика разработки (оптимизации) и внедрения
- «Где ж их взять?» или способы поиска правильных клиентов
- Типичные ошибки и способы их предотвращения

### **2. PRO Персонал и Организацию**

- ГДЕ и КАК искать сейлзов или «продажный HR» фак
- «Продажный минимум» или что обязан знать продавец?
- Три модели B2B продаж
- Описание бизнес-процесса продаж – правила, примеры, приемы
- Технология работы правильного отдела продаж – стандарты и документы

## **СЕМИНАР 2** **15-19:00**

### **Как увеличить продажи на B2B рынке?**

### **3. PRO Продвижение и Удержание**

- Типология работающих инструментов или скажем рекламе НЕТ!
- КАК создать уникальную программу лояльности для B2B клиентов?
- Умные приемы удержания ключевых клиентов
- «Увеличение через обучение» или как учить клиентов?
- Способы минимизации инвестиций в продвижение

### **4. PRO Технологии и Фишки**

- Что такое МСП или как убить конкуренцию каналов продаж?
- Интернет в B2B продажах – слуга или господин?
- Cross-продажи и cross-продвижение
- НЕ ценовые способы конкуренции
- Сервисные решения в B2B продажах

**В течение всего дня:** Примеры, примеры, примеры, примеры, примеры, примеры, примеры, примеры!!!

# СПИКЕР

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ  
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1  
МТС +38 (050) 928-47-17  
КС +38 (067) 865-05-65



## АНДРЕЙ МУДРЫЙ

консультант, тренер,  
эксперт по управлению  
продажами,  
Москва

### Профессиональный опыт:

- Продажи и управление продажами (более 15 лет)
- Создание и управление розничными сетями
- Создание сетей представительств и филиалов
- Создание федеральных франчайзинговых сетей
- Построение и продвижение национальных брендов
- Управление штатным коллективом свыше 700 человек
- Работа в различных сферах бизнеса - производство, товары, услуги
- Организация и проведения тренингов и семинаров (более 8 лет)
- Создание Учебных Центров компаний (включая дистанционное обучение)
- Опыт реализации консалтинговых проектов в сфере продаж, сервиса, маркетинга

### Награды и достижения:

- Получение в 2005 г. компанией Mr.Doors титула СУПЕРБРЭНД
- Независимый член Совет Директоров ряда российских компаний
- Участник энциклопедии «WHO IS WHO в России»

**В настоящее время являюсь одним из немногих специалистов по продажам в России, предоставляющим услугу КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР НА АУТСОРСИНГЕ**

**Суть услуги** – совместно с компанией разрабатывается план продаж на период (обычно год), под этот план разрабатывается план мероприятий, реализация которого позволяет достичь желаемых результатов. Одновременно веду несколько таких проектов.

Еще одно **отличие** – как консультант, принципиально НЕ работаю с почасовой оплатой! Мой доход привязывается к выполнению плана продаж.