



**17**

СТРАН

**63**

ГОРОДА

**300+**

ТРЕНИНГОВ



# Виталий Голицын

Бизнес-тренер по продажам

Голицын Виталий Иванович – бизнес-тренер по продажам, с одной из самых больших в РФ географией очных корпоративных тренингов. Более 300 очных корпоративных тренингов в 63 городах и 17 странах мира. В числе стран: Казахстан, Украина, Израиль, Испания, Китай, ОАЭ, Индия, Турция, Грузия и пр.

Эксперт по бизнес-коммуникациям, спикер отраслевых конференций и форумов, создатель бизнес-академии «Акселератор продаж», автор публикаций и книг по продажам, руководитель консалтинговой компании.

Более 20 лет личный стаж в продажах и переговорах. Более 10 лет опыта проведения семинаров и тренингов по продажам для B2B и B2C.

Образование: аспирантура, канд. мин. Московский Инженерно-Физический Институт (НИЯУ МИФИ), Академия тренингового бизнеса.



Mercedes-Benz



Hilton



cersanit



ЭПА  
ЯКУТСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ



EET  
EUROPARTS



РОСАТОМ

# Сильные стороны

---



## Практик продаж

Никакой воды. Инструментальные и прикладные рекомендации на 100% готовые к применению.



## Мотивирующий спикер

"Волшебный пиннок". Добавляет энергии и заряжает аудиторию на саморазвитие и трансформацию.



## Мастер сторителлинга

Захватывающие истории. Основаны на реальных кейсах из личного 20-и летнего опыта в продажах.



## Успешный кейс

Пример для подражания. Прошел путь от рядового менеджера до успешного предпринимателя.

# Личный опыт

---

- Менеджер по продажам
- Руководитель отдела продаж (40+ менеджеров)
- Руководитель торговой компании (10 стран мира, 200+ менеджеров)
- Генеральный директор 2-х организаций
- Учредитель 4-х компаний
- Руководитель консалтинговой компании
- Практикующий бизнес-тренер

# Темы выступлений

---

- Современные экспертные продажи. Этапы, технологии, тренды.
- Вера в себя, продукт, компанию. Как управлять своей верой.
- Техники активного слушания в продажах.
- 12 этапов продаж. От приветствия до денег в кассе.
- Чтение людей. Основные типы клиентов, алгоритмы работы.
- Путь к сердцу клиента. Пошаговая схема установления контакта.
- Трехступенчатая модель выявления потребностей.
- Цена и ценность. Как создать безусловную ценность предложения.
- Убойный OFFER. Технология создания эффективной презентации.
- Экспертный подход к работе с возражениями.
- Цивилизованные способы дожима клиентов.
- Мотивационный Свитч-Он. Откуда брать силы для достижения цели.
- Результативная работа по скриптам и шаблонам.
- Продажи по телефону. Расстояние не помеха.
- Технология формирования полезных навыков.
- Конфликтология и стресс-менеджмент.
- Работа со сложными и не довольными клиентами.
- Жесткие переговоры и манипуляции в продажах.
- Продажи длинного цикла по методу SPIN.
- OPC, Агент, Промоутер. Как стать магнитом для клиентов.
- 30 способов увеличения личных продаж.
- Самомотивация и личная эффективность.
- Экспертные технологии привлечения клиентов.
- Ключевые компетенции руководителя.
- Мотивация и управление персоналом.
- Автоматизация процесса продаж.
- Клиентоориентированность в продажах.
- Построение и планирование отдела продаж.
- Эффективная система найма.
- Воронка продаж и ключевые показатели бизнеса.
- Делегирование и контроль в продажах.
- Эффективные переговоры со смыслом.
- 100 способов увеличения прибыли.

# Корпоративные тренинги

## Диагностика

Аудит работы менеджеров, сценариев и скриптов продаж, контактных поверхностей и точек роста.

## Программа

Разработка и согласование индивидуальной программы тренинга для решения конкретных задач.

## Сценарии

Разработка и согласование эффективных сценариев и скриптов продаж под задачи заказчика.

## Тренинг

Выступление бизнес-тренера по согласованной программе с отработкой сценариев на практике.

## Сопровождение

2-х месячный доступ к обучающим материалам он-лайн Академии продаж с обратной связью и поддержкой тренера.

## Гарантии

Проведение дополнительного поддерживающего мастер-класса или вебинара (по желанию).

## В

Каждый корпоративный тренинг — это индивидуальный проект для решения определенных задач. Это кропотливая работа с полным погружением в специфику работы и сферу продаж заказчика.

# Полезные ссылки

---

[Отзывы корпоративных заказчиков](#)

[Отзывы участников курсов и тренингов](#)

[Фотографии с тренингов](#)

[Видео примеры тренингов](#)

[Бриф на разработку тренинга](#)

[Райдер на проведение тренинга](#)

## Контакты

---

[Facebook](#)

[Vkontakte](#)

[Instagram](#)

E-mail:  
[vitaly@golitzyn.com](mailto:vitaly@golitzyn.com)

Skype:  
[vitaly@golitzyn.com](https://www.skype.com/people/vitaly@golitzyn.com)

WEB:  
<http://golitzyn.com>

Телефон:  
+7 (985) 211-26-56

