



17
СТРАН

65
ГОРОДОВ

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 65 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. Автор YouTube канала с более 1,5 млн. просмотров.

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



ORIFLAME
SWEDEN



РОСЭНЕРГОАТОМ

Сильные стороны



Практик продаж

Никакой воды. Прикладные рекомендации, адаптированные к применению.



Мотивирующий спикер

"Волшебный пинок". Заряжает аудиторию на саморазвитие и трансформацию.



Мастер сторителлинга

Захватывающие истории. Основаны на реальных кейсах опытного практика.



Успешный кейс

Пример для подражания. Путь от рядового менеджера до успешного предпринимателя.

Личный опыт

- Менеджер по продажам
- Руководитель отдела продаж (40+ менеджеров)
- Руководитель торговой компании (10 стран, 300+ менеджеров)
- Генеральный директор 2-х организаций
- Учредитель 4-х компаний
- Руководитель консалтинговой компании
- Практикующий бизнес-тренер

Темы тренингов

- 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.
- 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.
- ОРС, 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.
- Переговоры со смыслом.
- 100 способов увеличения прибыли.
- Продажи в торговом зале.
- Продажи в сегменте ВИП и Премиум.
- Эффективные b2b продажи.
- Продажи в сфере туризма.
- Продажи недвижимости.
- Продажи в автосалоне.
- Розничные продажи.
- Активные продажи.
- Продажи по телефону.
- Продажи медицинских услуг.
- Жесткие переговоры.
- Работа с ключевыми клиентами
- Оптовые продажи.

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

Доступ к обучающим материалам он-лайн Академии продаж с обратной связью и поддержкой тренера.

Гарантии

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



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

Клиенты

- РОСЭНЕРГОАТОМ, Москва
- Альфа, Екатеринбург
- Green Hills, Тюмень,
- Ренессанс, Пермь
- Зойсмастер
Автомобили, Пермь
- Ренессанс, Казань
- Азимут 360, Казань
- Ренессанс, Самара
- Холидей Маркетинг, Саратов
- Премьер, Саратов
- Вектор, Уфа
- Атлас, Уфа
- Морские Круизы, Москва
- Дискавери, Москва
- Happy Collection, Москва
- Frame, Москва
- Barret, Москва
- Остин Групп, Москва
- Мосфлот, Москва
- Минарди, Киев
- Минарди, Одесса
- Виват, Санкт Петербург
- Альфа, Санкт Петербург
- Нивария, Санкт Петербург
- Вип сервис, Санкт Петербург
- Сан Сити, Алма-Ата
- Колибри, Алма-Ата
- Royal Club, Алма-Ата
- Монтана Виста, Алма-Ата
- Колибри, Шымкент
- Сан сити, Актобе
- Монтана Виста, Астана
- Ройал Клуб, Астана
- Сан Сити, Астана
- Dominion, Усть-Каминогорск
- Санрайз, Новосибирск
- Аксель, Омск
- Времена Года, Кемерово
- Универсал Холидейз, Томск
- Холидей тревел, Иваново
- IVC НРА, Герцег Нови
- Оркестр Павла Когана, Москва
- Oriflame, Москва
- Северные строительные технологии, Сургут
- Фонд поддержки предпринимательства, Сургут
- Фонд поддержки предпринимательства, Нижневартовск
- Фонд поддержки предпринимательства, Ханты Мансийск
- РАНХиГС при президенте РФ, Москва
- Oratory School, Москва
- Red's Go, Москва
- Томер, Москва
- Звездный городок, Тюмень
- Новый Клин, Клин
- Медскан, Москва
- Медкварат, Москва
- Редут СБ, Москва
- Asten Realty, Тенерифе
- Энергоконтракт, Москва
- Samange, Харьков
- Стройинвест, Йошкар-Ола
- Rusmedia, Марбелья
- Арт Азия, Алма-Ата
- Арт Азия, Астана
- ЖК Литератор, Сургут
- ЖК Акварель, Сургут
- Империял Холидейз, Тенерифе
- Mediaset, Сан Антонио
- Premier Holiday, Дения
- Global Life, Дубровник
- ЭПЛ. Якутские бриллианты, Москва
- Азимут 360, Воронеж
- Директ Кредит центр, Москва
- International Language School, Москва
- Grifmaster, Мытищи
- СК Респект, Москва
- Cersanit, Москва
- Ровезе Рус, Москва
- Тонкости Тела, Москва
- Мосты, Москва
- Vacation Group, Новый Уренгой
- Фиделити, Москва
- ЦинКо Рус, Москва
- Rocket Clinic, Москва
- Альфа, Нижний Новгород
- Premier, Тенерифе
- Росэнергоатом, Москва
- OVC, Гоа
- OVC, Вунг Tay
- OVC, Санья
- Worldex, Бангкок
- Oasis World, Паттайя
- Oasis World, Хуахин
- Oasis World, Пхукет
- All Season, Самуи
- Sheraton Herods, Эйлат
- Oasis World, Пафос
- OVC, Анталья
- Hilton, Шарм Эль Шейх
- Dominion, Шарм Эль Шейх
- Imperial Holiday, Дубай
- Oasis Worlds, Баваро
- Ла Гомера, Челябинск
- Оазис Сочи, Сочи
- Ru Dive, Москва
- S&S, Тенерифе
- Порталчайна.ру, Москва
- International Travel Plus, Москва
- Леспромторг, Москва
- Современные Технологические Линии, Москва
- Грин Хилз, Пенза
- Торговый дом Респект, Томск
- EET Europart, Москва
- Орион, Красноярск
- ВИН Инжиниринг, Москва
- Альфа, Волгоград
- Архангельский Лес, Москва
- Landal, Волгоград
- Азимут 360, Краснодар
- Калипсо Плюс, Астана
- El Coral, Иваново
- Энергоконтракт, Москва
- ЖК Литвиново Сити, Щелково
- Alliance, Тбилиси
- СК Снегири, Тюмень
- Глобус групп, Липецк
- Oasis World, Тиват
- Premier Holiday, Будва
- Arrow Holiday, Нусо Дую
- ЖК Дыхание, Москва
- Vitasfera, Москва
- ФСК Лидер, Москва
- Яр Тур, Красноярск

ОТЗЫВЫ ЗАКАЗЧИКОВ

Участники отметили высокий профессионализм тренера, отличное владение материалом и несомненную пользу семинара. Применяя в работе данные методики, однозначно можно повысить свои результаты работы и ключевые показатели продаж.

Rovese rus (Cersanit)

Прекрасный тренинг. Пожалуй, лучший тренинг по продажам из пройденных мной (а они были, и далеко не один за 17 лет стажа в крупных федеральных компаниях). Лучший — за счет объяснения основ, фундамента продаж, на который уже надстраиваются и логика продаж, и техника продаж. Для многих материалы тренинга вызвали взрыв мозга и откровения, о которых они не знали даже в 40-летнем возрасте.

Торговый дом Респект

Виталий Иванович показал себя как настоящий профессионал своего дела и прекрасный спикер. После тренинга работа была продолжена непосредственно на торговых точках. По итогам тренинга был зафиксирован рост продаж, поэтому проведенную работу можно считать выполненной и результативной.

ЭПЛ. Якутские бриллианты

Сценарии продаж позволяют по-новому взглянуть на стратегии продаж и переосмыслить прошлый опыт, закладывая фундамент для выхода менеджера отдела продаж на более высокий уровень работы с клиентами,

Зостмайер Автомобили (АО "Мерседес Бенц рус")

Тренинг грамотно структурирован и проработан под аудиторию. Рассмотренные практические примеры применения указанных навыков были подкреплены специальными целевыми упражнениями и кейсами. Стоит отметить интенсивную, но в тоже время качественную подачу материала и вовлечение всех участников тренинга в живой процесс общения. По результатам тренинга был замечен рост показателей продаж и улучшение общего «климата» в коллективе.

EET Europarts

Была поставлена задача провести обучение по программе повышения квалификации именно для опытных и подготовленных кадров. Виталий Голицын полностью оправдал надежды, показал себя как опытный тренер, нашел подход к участникам и продемонстрировал высокий уровень подготовки и проведения мероприятия. Участники семинара отметили актуальный контент, а также применимость указанных технологий в современных реалиях.

Ru Dive

Отмечаем высокий профессионализм в подготовке, организации и проведении тренинга. Материал обучения полностью соответствовал задачам и специфике работы компании. На тренинге были рассмотрены реальные кейсы и разобраны не теоретические ситуации, а реальные из нашей практики работы с клиентами. По итогу все ожидания были оправданы. По прошествии месяца после тренинга, фиксируется обещанный рост продаж.

Alliance

Проведенные программы обучения получили самые высокие оценки со стороны руководителей, а также как новых, так и опытных консультантов. Была отмечена легкость и простота в подаче материала. Понравился личный практический опыт тренера, а также глубокое понимание психологии клиентов. По результатам совместной работы, было принято решение о дальнейшем сотрудничестве по комплексной программе развития розничной сети.

Frame

Давались конкретные решения, с примерами как, что и в какой момент делать. Чего часто не хватает у других тренеров.

Виталий — практик. Видно, что он имеет большой стаж в продажах и сам протестировал все техники, которые предлагает к использованию.

Виталий легко уходит в параллельные темы, даёт попутные объяснения, владеет большим спектром вопросов и имеет много полезного в запасе. У Виталия хороший язык и манера подачи. Говорит просто и ясно, приводит доступные и понятные примеры.

Asten Realty

Несмотря на высокий уровень подготовки и квалификации сотрудников, тренеру удалось не только преподнести интересную и качественную информацию, но и фактически удивить даже опытных сотрудников последними тенденциями в области продаж. Можно сказать больше, проведенные семинары послужили изменению глобального вектора развития и открыли совершенно новые ресурсы для увеличения прибыли компании. Качество подачи материала, открытый и харизматичный формат работы с аудиторией, умение легко перестраиваться и адаптироваться под текущие задачи во время проведения тренинга, способствовали созданию рабочей и доверительной атмосферы, благодаря которой выполнение поставленных задач было достигнуто в желаемом объеме.

СК Респект

Семинар был проведен на самом высоком уровне по качеству и подаче материала. Опыт сотрудников около 15-20 лет в продажах. Все подметили ценность и новизну представленной информации, получили большое количество гипотез для увеличения продаж. Особо хочется отметить мотивирующую манеру ведения и полезные дополнительные материалы для развития продаж.

Grifmaster

Ваши замечательные тренинги и скрипты продаж для работы с клиентами показали свою эффективность уже в первый месяц использования. Нами был зафиксирован рост конверсии и суммы среднего чека. После предложенных Вами изменений по адаптации продающих страниц сайта у нас увеличилось количество звонков и заявок клиентов.

Мосфлот

Московский государственный академический симфонический оркестр под управлением Павла Когана" являлся клиентом Виталия Голицына по направлению развития продаж. По итогам работы были достигнуты следующие результаты: Увеличение дохода от продажи билетов, Увеличение количества проданных билетов, Увеличение подписной базы постоянных покупателей.

Оркестр МГАСО п/у Павла Когана

Контакты

E-mail:

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

Соц. сети

Facebook:

[vitalygolitzyn](https://www.facebook.com/vitalygolitzyn)

Instagram:

[vitalygolitzyn](https://www.instagram.com/vitalygolitzyn)

Vkontakte:

[vitalygolitzyn](https://vk.com/vitalygolitzyn)

YouTube:

[ВиталийГолицын](https://www.youtube.com/channel/UC...)