



В *Виталий* **ГОЛИЦЫН**

17

стран

100+

городов

350 ТЫС.

ПОДПИСЧИКОВ

1000+

тренингов

10 МЛН.

Просмотров YouTube

100+

городов и 17 стран география
очных выступлений

1000+

тренингов и семинаров
по продажам

350 тыс.

аудитория подписчиков
в социальных сетях

ТОП

бизнес-тренеров по
продажам РФ 2023г.

25 лет

опыт в продажах
и 15 лет опыт в тренингах

10 млн.

просмотров и «Серебряная
кнопка» YouTube



Виталий Голицын – бизнес-тренер по продажам, продуктивности, управлению продажами, спикер, популярный бизнес-блоггер. Прошел путь от рядового менеджера до руководителя крупной торговой компании (более 300 менеджеров) и успешного предпринимателя. Создавал отделы продаж для отельных сетей Hilton и Sheraton.

Образование: физик-ядерщик, аспирантура, канд. мин. Московский Инженерно-Физический Институт (НИЯУ МИФИ).

Клиенты: Mercedes Benz, СБЕР, Tefal, Yandex.Go, Тинькофф, РОСЭНЕРГОАТОМ, РАНХиГС, Mail Ru Group, Mitsubishi, Barrett, Oriflame, ЭПЛ. Якутские бриллианты, Pernod Ricard, Cersanit, RIXX, Coral Travel, Дядя Ваня, LD, ФСК и др.



Сильные стороны



Практик продаж

Никакой воды. Прикладные рекомендации, адаптированные к применению.

Мотивирующий спикер

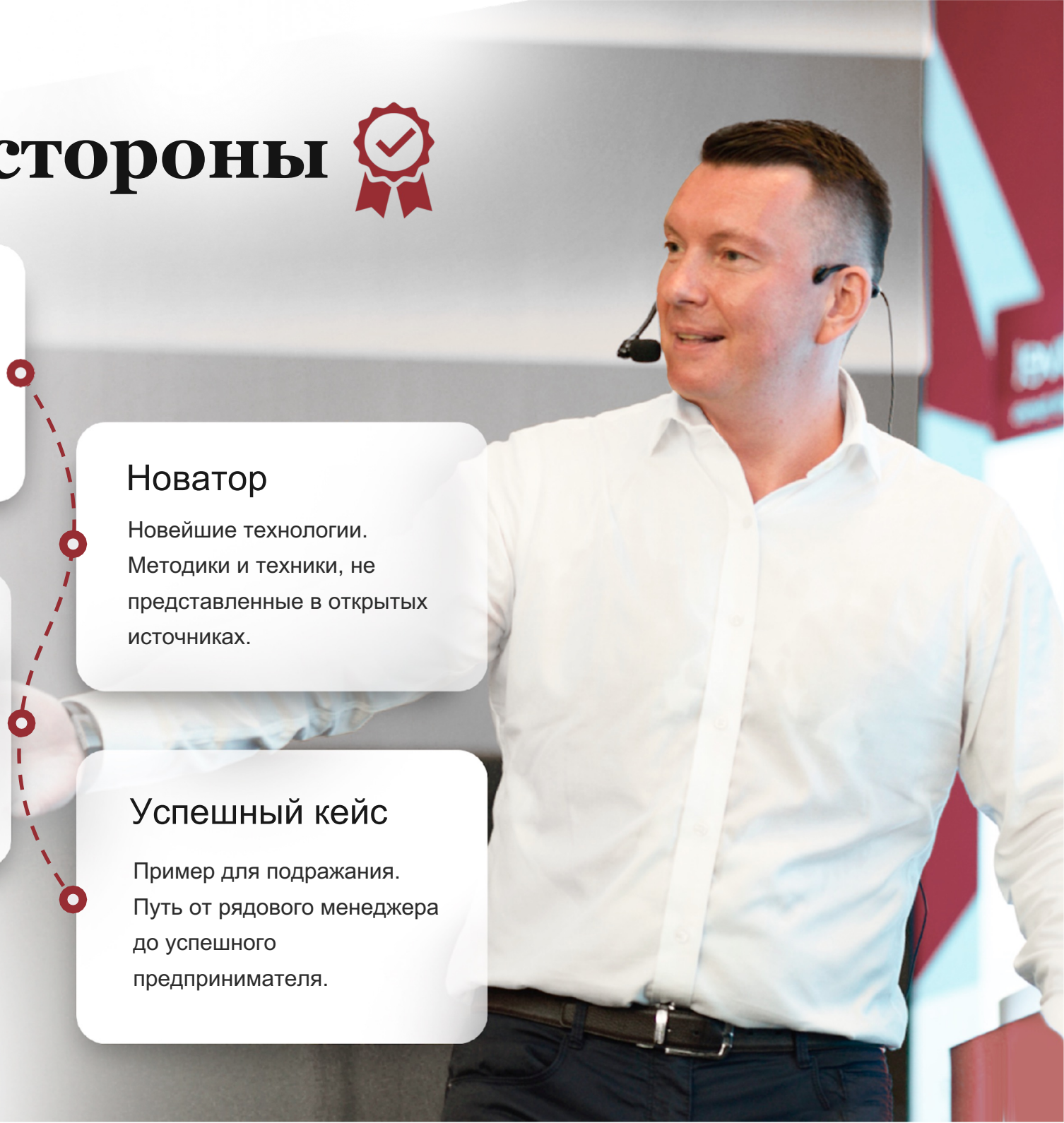
Стимул и мотивация. Заряжает аудиторию на саморазвитие и трансформацию.

Новатор

Новейшие технологии. Методики и техники, не представленные в открытых источниках.

Успешный кейс

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



Личный опыт



- Менеджер по продажам
- Руководитель отдела продаж
более 40 менеджеров
- Руководитель торговой компании
10 стран, более 300 менеджеров
- Генеральный директор 2-х организаций
- Учредитель 4-х компаний
- Руководитель консалтинговой компании
- Практикующий бизнес-тренер
более 1000 тренингов



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 онлайн Академии продаж с обратной связью и поддержкой тренера.



Гарантии

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



Каждый корпоративный тренинг — это индивидуальный проект, полностью адаптированный под нишу, продукт, портреты клиентов, с полным погружением в специфику работы и сферу продаж заказчика для решения конкретных задач.

Стоимость бизнес-тренинга



Время	OFFLINE * очный на вашей территории, руб	ONLINE онлайн в Zoom или Vison, руб
1 час	100 000	50 000
1 день	250 000	150 000
2 дня	350 000	250 000
3 дня	500 000	400 000

* Дополнительно оплачивается авиабилет из Москвы или Сочи, трансферы и гостиница

В стоимость также входит:

- Аудит системы продаж и работы менеджеров.
- Разработка сценариев продаж для вашей ниши для работы с клиентами.
- Выступление бизнес-тренера: оффлайн 7–8 часов в день, онлайн 7–6 часов в день.
- Доступ к онлайн академии продаж для участников тренинга (1 месяц).
- Доступ к онлайн академии управления для руководителей компании (1 месяц).
- Поддержка участников тренинга в рамках онлайн академии продаж (1 месяц).
- Поддерживающий мастер-класс или вебинар после тренинга (по желанию).
- Анонс вашей компании в социальных сетях на 350к подписчиков (по желанию).
- Профессиональное телевизионное оборудование и трансляция (онлайн).
- Видеозапись тренинга (оплачивается дополнительно).

Подробная информация по телефону
+7 (985) 211-26-56 или vitaly@golitzyn.com

Темы тренингов для менеджеров

Продуктивность в продажах

- Как сохранять самообладание уверенность
- Как выстроить ресурсные отношения с деньгами
- Как поддерживать позитив в работе с клиентами
- Как ставить и легко достигать цели в продажах
- Как найти баланс между работой и личной жизнью

Этапы продаж нового времени

- Как устанавливать контакт с клиентом в новых каналах коммуникаций
- Квалификация и выявление потребностей - как понять боли и интересы клиента
- Контактные поверхности - как восхищать клиента на этапах взаимодействия
- Продающая презентация - как создать эффективное предложение компании
- Работа с возражениями - как предотвращать возражения и отказы
- Завершение сделки - как завершить сделку без нажима и давления
- Сопровождение - как не упустить клиента, который не готов к решению

Новая реальность продаж

- Новая эра - понимание новой сути процесса продаж
- Формула продаж - показатели эффективности в новых реалиях
- Психология потребителя - как будет мыслить клиент будущего
- Customer Journey Map - путь нового клиента к сделке
- Уникальное торговое предложение - как выделиться среди конкурентов
- Позиционирование продукта - как стать лидером в нише
- Эффективные стратегии привлечения и поиска клиентов

Создание ценности продукта

- Создание ценности - как наполнить предложение ценностью для клиента
- Упаковка продукта - как привлекательно презентовать свой продукт
- Продуктовая матрица - как создать ценовые предложения для разных групп
- Удержание цены - как не давать скидок и продавать дороже конкурентов
- Скидки и бонусы - как грамотно предлагать скидки и бонусы
- Как продавать сопутствующие товары и увеличить сумму чека

Работа с клиентской базой

- Как сделать клиента фанатом вашего бренда
- LTV клиента - как увеличить показатель жизненного цикла клиента
- Превышение ожиданий - как дать клиенту больше его потребностей
- Улучшение сервиса - как улучшить сервис и обслуживание
- Сарафанное радио - как запустить процесс рекомендаций
- Отзывы и кейсы - как использовать отзывы и кейсы в продажах
- Система касаний - система напоминания без навязчивости

Поиск клиентов

- Целевая аудитория – как и где искать новых клиентов
- Типы воронок продаж и инструментов прогрева
- Ключевые показатели маркетинговых инструментов
- Популярные оффлайн и онлайн каналы продвижения
- Социальные сети, боты, мессенджеры, SEO, таргет, контекст и пр.
- Личный бренд - позиционирование в сетях и открытых источниках
- Контент маркетинг - как создавать статьи, видео и другие материалы

Работа с возражениями

- Главные причины возникновения возражений
- Устаревшие техники, которые перестали работать
- Главные ошибки при работе с возражениями
- Современные методы диагностики возражений
- Как предотвратить возникновение возражений
- Как реагировать на популярные возражения "Дорого", "Подумаю", "У других дешевле", "Не надо" и пр.

Темы тренингов для руководителей

Внутреннее состояние

- Как понять свои истинные мотивы и цели
- Как включать ресурсное состояние
- Как избавиться от ограничивающих убеждений
- Как сохранять самообладание в стрессовых ситуациях
- Как найти баланс между бизнесом и счастьем
- Как наполняться энергией от процессов
- Как управлять фокусом внимания

Основы управления

- Какой самый главный вопрос управления
- Какие бывают управленческие задачи и циклы
- Как подобрать эффективный стиль руководства
- Как построить систему эффективного управления
- Как планировать, ставить и достигать цели
- Как заслужить уважение и стать лидером
- Тренды управления нового времени

Работа с командой

- Как генерировать идеи для развития
- Как эффективно делегировать задачи
- Как грамотно поставить задачу
- Как контролировать выполнение задачи
- Как организовать планерки и совещания
- Как воздействовать и стимулировать персонал
- Материальная и нематериальная мотивация
- Как определить тип и мотивацию сотрудника
- Как заметить выгорание и токсичность персонала

Анализ показателей

- Как определить ключевые показатели продаж
- Как сделать декомпозицию и привязать ее к плану
- Как внедрить систему замера показателей
- Как анализировать каналы привлечения клиентов
- Как внедрить систему сбора, учета и обработки показателей
- Как подобрать и настроить систему CRM
- Как работать с аналитическими данными

Найм и обучение

- Как создать регулярную систему найма персонала
- Как составить эффективный текст объявлений на вакансию
- Как провести предварительное собеседование по телефону
- Какие анкеты и вопросы использовать для фильтрации
- Как провести собеседование и понять потенциал
- Как внедрить автоматизированную систему ротации
- Как быстро обучить и адаптировать новичков

Бизнес-коммуникации

- Как организовать структуру бизнес-коммуникаций
- Как обходить барьеры в коммуникациях команды
- Как научиться чувствовать оппонента в переговорах
- Как вести переговоры с партнерами и ключевыми клиентами
- Как вести деловую переписку в почте и мессенджерах
- Как анализировать контактные поверхности (сайт, соцсети, кп и пр.)
- Ораторское искусство и публичные выступления

Специализированные программы

- Продажи в сегменте B2B
- Продажи недвижимости
- Продажи в сегменте премиум
- Розничные продажи
- Проектные продажи
- Продажи услуг
- Продажи в IT сфере
- Продажи финансовых продуктов
- Активные и прямые продажи
- Эффективные переговоры
- Публичные выступления

Клиенты



- РОСЭНЕРГОАТОМ, Москва
- Альфа, Екатеринбург
- Green Hills, Тюмень,
- Ренессанс, Пермь
- Зойсмастер Автомобили, Пермь
- Ренессанс, Казань
- СОВКОМБАНК, Казань
- Tefal, Krups by Groupe SAB
- ФСК Лидер, Москва
- Яр Тур, Красноярск
- ГК «Основа», Москва
- Skill Box by MaiRu Group
- ДЭФО, Москва
- Mitsubishi Material, Москва
- Советские Аптеки, Москва
- Холидей Маркетинг, Саратов
- Pernod Ricard, Москва
- Вектор, Уфа
- Морские Круизы, Москва
- Coral Travel, Кемер
- Happy Collection
- Frame, Москва
- Barret, Москва
- Остин Групп, Москва
- Мосфлот, Москва
- Вип сервис, Санкт-Петербург
- Сан Сити, Алма-Ата
- SoloPharm, СанктПетербург
- Royal Club, Алма-Ата
- Колибри, Шымкент
- Сан сити, Актобе
- Oriflame, Москва
- Мортон, Москва
- Yandex. Go Russia

- Аксель, Омск
- Времена Года, Кемерово
- Универсал Холидейз, Томск
- Холидей тревел, Иваново
- IVC НРА, Герцег Нови
- Оркестр Павла Когана, Москва
- Северные строительные технологии, Сургут
- Медкварат, Москва
- 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
- 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
- Оазис Сочи, Сочи
- Worldex, Бангкок

- Тинькофф банк
- ИмпериаЛ 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
- Санрайз, Новосибирск
- Rocket Clinic, Москва
- Альфа, Нижний Новгород
- Premier, Тенерифе
- Росэнергоатом, Москва
- Страна Девелопмент, Москва
- AS Realty, Сочи
- OVC, Гоа
- OVC, Санья
- 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

- 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
- Дарстрой, Краснодар
- Alliance, Тбилиси
- СК Снегири, Тюмень
- Глобус групп, Липецк
- Oasis World, Тиват
- Premier Holiday, Будва
- Arrow Holiday, Нусо Дуо
- ЖК Дыхание, Москва
- Vitasfera, Москва
- Ройал Клуб, Астана
- Сан Сити», Астана
- Domonion, УстьКаминогорск
- Минарди, Киев
- Минарди, Одесса
- Виват, Санкт Петербург
- Альфа, Санкт Петербург

Отзывы заказчиков



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

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

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

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 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

Тренинг оказал положительное влияние на ключевые показатели эффективности бизнеса. Позже мы обратились к Виталию за проведением еще двух обучающих мероприятий по современным техникам продаж и организации бизнес-процессов. Полученные результаты полностью оправдали ожидания от работы бизнестренера.

ТМ «ДЭФО»

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

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")

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

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

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.

Мосфло

Полезные ссылки


Отзывы заказчиков: <https://golitzyn.com/category/otzyvy/>


Отзывы участников: <https://golitzyn.com/otzivi/>


Фотографии с тренингов: <https://golitzyn.com/category/foto/>

Онлайн академия продаж: <https://free.golitzyn.com/academy>

Социальные сети

 YouTube канал: <https://www.youtube.com/@vitalygolitzyn>

 Телеграм канал: <https://t.me/vitalygolitzyn>

 Страница Вконтакте: <https://vk.com/vitalygolitzyn>

 Страница Инстаграм:* <https://www.instagram.com/vitalygolitzyn/>

Контакты

 Телефон (WhatsApp, Telegram): +7 (985) 211-26-56

 E-mail: vitaly@golitzin.com

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

 Сайт: <https://golitzyn.com>

*Признана экстремистской и запрещена к использованию на территории Российской Федерации

