

УСПЕХЪТ Е ТВОЙ ДЪЛГ,
АНГАЖИМЕНТ, ОТГОВОРНОСТ



Основни предизвикателства/ възможности в сектора

- Успех във всяка икономика
- Постигане на устойчив положителен тренд в продажбите
- Ограничаване на текучеството на персонал
- Засилване мотивацията на екипа
- Повишаване нивата на компетентност и умения

*Компаниите са само толкова динамични,
колкото са хората в тях*

Грант Кардон

- Международен експерт в бизнеса и продажбите
- Автор на 4 бизнес книги, и бестселър автор на Ню Йорк Таймс
- Персонализирани тренинг програми за компании от Fortune 500, малки бизнеси, хора, търсещи успеха и предприемачи
- Звезда в шоуто на National Geographic Channel - "Turnaround King" и редовен гост в шоуто на Fox News, CNBC, MSNBC, and CNN.



Ще бъдем до Вас докато Вие и екипа Ви постигнете:

Устойчив ръст в продажбите според заложените цели

Тласък в мотивацията за изпълнение на високи нива

Пълно разбиране на процеса на продажба, техниките и тяхното прилагане

Обслужване на клиентите, което ще Ви осигури клиенти за цял живот



Посредством:

Минимум 1-годишна програма

Онлайн обучение 24/7

Групови сесии с модератор

Фокус върху ежедневно обучение и практика, за да се изгради дисциплина с всяка част от обучителния материал

За програмата

- **Над 800 сегмента** от обучителни курсове по продажби и търговски мениджънт, разделени в конкретни модули.
- Осигурява тестове, репортинг и търговски **решения за всяка търговска ситуация**, която можете да си представите.
- Отчет в **реално време** и последващи стъпки
- Очаквана ежедневна ангажираност: **10-15 мин / 2-3 видеа**
- Без прекъсване на работния процес



Welcome to Cardone-U!

Success lies in the gap between your current reality (income, production, happiness) and what your true potential is. Spend this month focusing on closing that gap between where you are now, and where you could be -GC



Cardone-U Virtual Training System

GRANT CARDONE DAILY BLOG
Success is your duty, obligation and responsibility.
Select

TRAINING CENTER
Access our extensive collection of virtual training courses and interactive simulations.
Select

HANDLING OBJECTIONS
If you aren't using this daily, you are costing yourself money!
Select



System Modules

- My Report Card
- My Tattletale Report
- My Favorites
- My Notes
- File Vault
- Success Blog

Quick Links

- Report Cards
- Tattletale Reports
- Watchdogs
- Certification Reports

Welcome to the Training Center: Please select a topic library below.



Selling Basics



Understanding the Buyer



The Sales Process



Theory of Closing



Closing Strategies



Incoming Calls



Cold Calls



Prospecting



Follow-Up



100 Ways to Stay Motivated



Top Traits of Great Salespeople



Internet Response



Personal Finances



Handling Objections



Follow-Up Tool



ОСНОВНИ ТЕМИ

- Основи на продажбите
- Стъпките по пътя на продажба
- Затваряне на сделката
- За телефонните разговори
- Набиране на потенциални клиенти
- Последващ контакт
- 100 начина да останеш мотивиран
- Характеристики на великите търговци

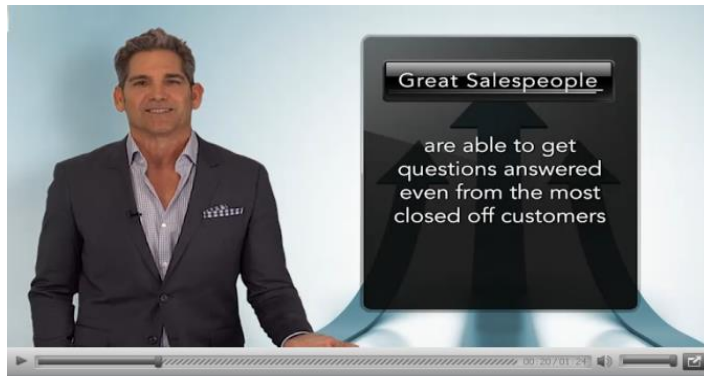
Структура на практическите сесии

- Основна цел: дискусии по материала, решаване на казуси, ролеви игри
- Около 15 човека в група
- 10 сесии от по 2 часа за 1 година
- Срещите следват структурата на онлайн програмата във времето, за да може всеки да изгледа материала и да има възможност да реализира на практика насоките и съветите
- Темите се покриват последователно, за да се гарантира устойчиво приложение и заучаване
- Конкретните дати се договарят предварително

Как да подсигуририм желаните резултати

- Ангажираността на Преките ръководители е ключова
- Регулярни репорти за гледаемост на видеата и тестове
- Седмична оценка и анализ на бизнес резултатите на екипите
- Оценка на активността и подготовката за груповите срещи
- Мениджмънт на промяната в нагласата и новите практики в работата
- Постоянна подкрепа и индивидуален подход към всеки служител

Надникнете в света на Великите търговци



Някои от нашите клиенти

"Cardone's transparent customer-first selling approach along with a recognizable name and results working with other sales organizations made his company the **clear choice for us to partner with**," says Dave Lautner, Manager of Dealer Development, Kawasaki Motors Corp., U.S.A.

"We have been using Cardone's online training program and year over year sales are up even with inventory constraints, said Jim Wilkinson, General Sales Manager, Group 1 - Fort Bend Toyota. "Since being on the program we have seen underachievers sales up an average of 30 percent."



Успехът е твоят дълг, ангажимент, отговорност

ЗАПОЧНИ СЕГА



Получаваш ли 10x
стратегииите ми всяка
седмица?