**[Семинар Тимура Асланова «КАК УДЕРЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ»](http://conference.image-media.ru/kak-uderzhivat-klientov-6/?utm_source=MarketersGuild&utm_medium=mail&utm_campaign=kak-uderzhivat-klientov-6MarketersGuild)**

**26 августа в Москве при информационной поддержке Гильдии Маркетологов состоится [Семинар Тимура Асланова «КАК УДЕРЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ»](http://conference.image-media.ru/kak-uderzhivat-klientov-6/?utm_source=MarketersGuild&utm_medium=mail&utm_campaign=kak-uderzhivat-klientov-6MarketersGuild)**

**[Технология внедрения клиентоориентированности в компании.](http://conference.image-media.ru/kak-uderzhivat-klientov-6/?utm_source=MarketersGuild&utm_medium=mail&utm_campaign=kak-uderzhivat-klientov-6MarketersGuild)**

**Мероприятие предназначено для:**

* владельцев компаний
* генеральных директоров
* директоров по продажам и коммерческих директоров
* директоров по маркетингу
* начальников отделов продаж

**Цель семинара:** дать руководителям компаний и начальникам отделов продаж эффективные инструменты увеличения продаж компании через внедрение новой клиентской политики, дать рычаги удержания клиентов и увеличения доходов от каждого клиента.

**Что будет:**

Максимально быстрое погружение в тему клиентоориентированности, клиентской лояльности, клиентского сервиса, захвата и удержания клиентов.

**О чем пойдет речь:**

* Зачем нужна клиентоориентированность и кому она нужна.
* Как сделать так, чтобы клиенты полюбили вас сразу и надолго.
* Как построить барьеры, которые помешают конкурентам увести ваших клиентов.
* Как понять что на самом деле нужно вашим клиентам.
* Как понять кого из клиентов надо слушать а кого нет.
* Всегда ли клиент прав.
* Как бороться с потребительским терроризмом.
* Клиентоориентированность в рознице и в В2В.
* Как быстро внедрить клиентоориентированность и как выстроить работу с персоналом по перенастройке компании на клиентские ценности.
* Что делать когда продажа совершена.
* Что такое качественный сервис.
* Как провести диагностику клиентоориентированности.
* Как определить будет ли сотрудник клиентоориентированным еще при найме.
* Точки контакта как инструмент взаимодействия с клиентами.
* Тайный покупатель и другие способы мониторинга.
* Энергетика компании как инструмент удержания клиентов.
* Стандарты клиентского сервиса.
* Механизмы увеличения доходов компании за счет дополнительных продаж по клиентской базе.
* Техника возвращения ушедших клиентов.

Фишки, кейсы, практики и полезные мелочи, пошаговая методика и много примеров и речевых шаблонов.



**Автор и ведущий семинара – Тимур Асланов**

*Главный редактор журнала «Управление сбытом», руководитель издательского дома «Имидж-Медиа», автор книги «Арифметика продаж» (Издательство «Манн, Иванов и Фербер»), 22 года в продажах, организатор и спикер конференций «Управление сбытом-2014», «ПРОДАЖИ-2014», член Гильдии Маркетологов.*

**ГДЕ:**

Семинар состоится 26 августа 2015 года в Москве, Ленинградский проспект, д. 37, корп. 9, отель «АЭРОСТАР», конференц-зал «Шереметьева» (станция метро «Динамо»)

**СКОЛЬКО СТОИТ:**

***Стоимость участия в семинаре: 14 800 рублей.***

Членам Гильдии маркетологов эксклюзивная скидка.

**Для того, чтобы принять участие в семинаре зарегистрируйтесь на сайте:** http://conference.image-media.ru/kak-uderzhivat-klientov-6/?utm\_source=MarketersGuild&utm\_medium=mail&utm\_campaign=kak-uderzhivat-klientov-6MarketersGuild

**Или позвоните по телефону +7 (495) 540-52-76**