



Продажи

Расписание на 3 квартал 2023

Вебинары

Лектор	Название	Форма участия
Филонова Светлана 10 августа 14:00 мск	Сложные переговоры: как выжать максимум из слабой позиции	Бесплатно Ссылка
Низамеева Кристина Запись	Базовый Excel для продаж	Платно* Сертификат Ссылка
Болотина Татьяна Запись	План действий руководителя для адаптации нового продавца	Платно* Сертификат Ссылка

*Бесплатно для пользователей [Годовой подписки](#)

Экспресс-курсы

Лекторы	Название	Форма участия
Болотина Татьяна Низамеева Кристина Щербакова Даниля	Работа с сомнениями клиента	Платно* Сертификат Ссылка
Болотина Татьяна Низамеева Кристина Щербакова Даниля	Как выполнить план продаж без давления и скидков	Платно* Сертификат Ссылка
Галлямов Ильнар	Продажи в мессенджерах и социальных сетях	Платно* Сертификат Ссылка

*Бесплатно для пользователей [Годовой подписки](#)

Статьи

Автор	Название	Форма участия
Щербакова Даниля	Как преодолеть летний спад продаж: 3 рабочих инструмента менеджера	Бесплатно Ссылка
Беляева Алена	Как писать электронные письма, чтобы оставить положительное впечатление о себе и компании	Бесплатно Ссылка

Курсы

Периоды обучения	Название	Документ
24 июля — 28 августа 28 августа — 2 октября	Мастер продаж	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
6 сентября — 11 октября	Экспертные продажи	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
6 сентября — 11 октября	15 техник отработки возражений	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
4 сентября — 2 октября	Переговоры без манипуляций: как договориться с выгодой для бизнеса	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
31 июля — 28 августа 11 сентября — 9 октября	Отдел продаж: от создания к управлению	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
4 сентября — 7 ноября	Система продаж: построение и управление. Курс для руководителя	Свидетельство или диплом о профессиональной переподготовке
7 августа — 11 сентября	Тренер по продажам	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации

Рекомендуем курсы

Периоды обучения	Название	Документ
7 августа — 4 сентября	Наставник. Развитие и рост показателей отдела	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
28 августа — 25 сентября	Особенности руководства и управления командой	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации
23 августа — 20 сентября	Определение и анализ целевой аудитории	Свидетельство или удостоверение о повышении квалификации