ТРЕНИНГ-РАСПАКОВКА

© БУХГАЛТЕРСКИЙ КВАРТАЛ обучающий центр





Типирование клиентов на основе спиральной динамики.

Дата: 16 сентября

Место: г. Москва, центр,

место уточняется

Время с 11:00 до 15:00

Составьте свой перечень услуг и опишите целевую аудиторию всего за 4 часа, в сопровождении Лины Залевской

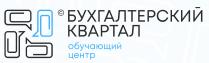
Программа:

- **1.** 7 Эволюционных уровней развития на примере:
 - взросления человека
 - развития организации
- **2.** Картина мира и тригеры каждого уровня:
 - 1. Страхи уровня развития
 - 2. Мотивация уровня
 - 3. Кризис каждого уровня
- **4.** Ресурс в кризисе (прохождение уровня)
- **3.** Точка развития организации как системы:
- 1. Проблема на каждом уровне
- 2. Мотивация руководства на определенном этапе
- 3. Действия, которые будут способствовать развитию
 - 4. Работа в группах

Использование тригеров каждого уровня (типажа) в разговоре, в предложении услуг, в рекламных объявлениях.











РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА:

- 1. Четкое понимание, почему у вас не покупают бухобслуживание, и что сделать, чтобы выстроилась очередь.
- 2. Набор речевых конструкций для привлечения клиента на конкретную услугу.
- **3.** Слова-идентификаторы для распознавания типа клиента, страхов и мотивации к действию.
- 4. Приемчики для позиционирования в социальных сетях.

Вы уйдете с четким пониманием, почему одни люди легко платят, а другие – нет. Узнаете, какие услуги можно предложить тем, кто не готов платить за ежемесячное обслуживание. Вы увидите, на каких ключевых услугах вам проще всего строить свое позиционирование.

ДЛЯ КОГО ТРЕНИНГ:

- 1. Бухгалтеры, которые работают на себя, в частной практике
- 2. Владельцы бухгалтерских агентств

Общение с Линой и Лидией, чай, печенюшки и погружение в теорию спирально динамики.

А на каком уровне спирали Вы? Интересно узнать?

Стоимость 7900 р.

Можно зачесть бонусами: 900 р. (проверьте свой бонусный счет по <u>ссылке</u>)

Будет начислено бонусов 400 р.

Внимание: места ограничены.

ЗАНЯТЬ МЕСТО МОЖНО ТУТ

ВОПРОСЫ МОЖНО ЗАДАТЬ ЛИНЕ ТУТ