

# МАШИНА ПРОДАЖ

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Тренинг Евгения Колотилова · 16 июля 2026 · 09:30–18:00 · Санкт-Петербург, Суворовский пр., 18 · Гранд Отель Эмеральд

**30+**

лет в продажах

**97**

городов

**11**

стран

**15**

книг-бестселлеров

## Что вы получите

8 часов плотной практики — готовая система продаж для вашей компании

### СИСТЕМА ПОИСКА КЛИЕНТОВ

Конкретные методы выхода на нужных людей и генерации входящего потока

### ПРОДАЖИ БЕЗ СКИДОК

Техники работы с ценой и возражениями — продавать по максимальной стоимости

### УДЕРЖАНИЕ И ВОЗВРАТ

Как сделать клиентов постоянными и возвращать тех, кто ушёл к конкурентам

### ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПОД КЛЮЧ

Система мотивации, найма и управления командой без вашего постоянного участия

## Программа

4 модуля · 8 часов · без теории ради теории

### 10:00 — 11:30 МОДУЛЬ 1 — НАЙТИ КЛИЕНТА

- Ключевые компоненты успешной «Машины продаж»
- Продавцы не ищут новых клиентов: как это исправить
- Методы перехвата клиентов у конкурента
- Как не потерять клиентов на входящем потоке
- 4 самых распространённых проблемы в отделе продаж
- ТОП-100 клиентов вашей мечты: кого привлекать
- Методы быстрого получения известности у потенциальных клиентов
- Как начать работать с самыми крупными компаниями

### 12:00 — 13:30 МОДУЛЬ 2 — ПРОДАТЬ КЛИЕНТУ

- Почему не получается продать, даже если назначили встречу
- Продвинутая модель концентрического ценообразования
- Правильное использование отзывов и рекомендательных писем
- Как можно «перегрузить» клиента и почему это вредит продажам
- Как продать клиенту, который помешан на самой низкой цене
- Как сделать, чтобы клиент сам отвечал на возражения
- Инструменты быстрого увеличения средней продажи и чека
- Slack adjusters как способ удвоения месячной выручки

**14:30 — 16:00** **МОДУЛЬ 3 — УДЕРЖАТЬ КЛИЕНТА**

- Из разовых продаж в постоянные: как сделать клиентов лояльными
- VPI и их правильное использование
- Работа со стратегически важными клиентами
- Как сделать так, чтобы клиенты от вас не ушли
- Реанимация ушедших клиентов: как вернуть клиента
- Правильное использование рекомендаций

**16:30 — 18:00** **МОДУЛЬ 4 — ЛЮДИ И СИСТЕМА В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ**

- Почему большинство компаний не могут создать «Машину продаж»
- Система мотивации в отделе продаж
- Тайм-менеджмент в продажах: где найти время
- Как стать компанией №1 в вашей отрасли
- Как сделать, чтобы клиенты сами охотились за вами
- Мышление и ментальность ваших продавцов
- Руководитель компании и его три функции для отдела продаж
- Система удвоения продаж

**Стоимость участия**

Цены актуальны на 30 июня · повышение указано автоматически

СЕРЕБРО

**19 900 ₹**

ЗОЛОТО

**26 900 ₹**

ПЛАТИНА

**45 000 ₹**С 6 июля — **50 000 ₹**Регистрация и оплата: [tvoerazvitie.com](http://tvoerazvitie.com)**Спикер**

Тренер №1 по продажам в России

**ЕК**ЕВГЕНИЙ  
КОЛОТИЛОВ

СПИКЕР ТРЕНИНГА

**ЕВГЕНИЙ КОЛОТИЛОВ**

Тренер по продажам B2B · 30+ лет практики

**Лучший B2B-тренер**

Журнал «Управление сбытом», 2015

**15 книг-бестселлеров**

По продажам и переговорам

**Лучший тренер по продажам**

Congress Awards Russia, 2019

**97 городов, 11 стран**

Международный опыт преподавания

**Машина продаж · Евгений Колотиллов**

16 июля 2026 · 09:30–18:00 · Санкт-Петербург, Суворовский пр., 18 · Гранд Отель Эмеральд

**ЗАПИСАТЬСЯ** →