



# КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТА





# Актуальность и уникальность



- **Актуальность программы** связана с падением продаж на фоне экономического кризиса 2014-2015 г.г. и большой потребностью собственников малого и среднего бизнеса изыскать способы удержать клиента или найти новые доходные сферы продаж.
- **Уникальность программы:** практически весь материал будет отрабатываться на основе бизнес-кейсов. Уникальные стратегии и технологии поиска и привлечения клиента изложены в рабочих тетрадах.

**Общий объем программы: 24 часа.**



### Цели программы

- приобретение углубленных знаний в области маркетинга и психологии продаж;
- формирование практических навыков в области управления потребительским спросом.



# Результаты обучения

В результате обучения слушатель должен

### **ЗНАТЬ:**

- методы выявления конкурентных преимуществ;
- сущность сегментирования рынка;
- методику выявления целевой группы потребителей и способы работы с ней;
- стратегии позиционирования товара или услуги с учетом запроса рынка.

### **УМЕТЬ:**

- проводить сегментацию группы потребителей на основе приоритетов;
- проводить презентацию товара или услуги для формирования потребительского спроса;
- работать с трудными клиентами и достигать их лояльности.

### **ВЛАДЕТЬ НАВЫКАМИ:**

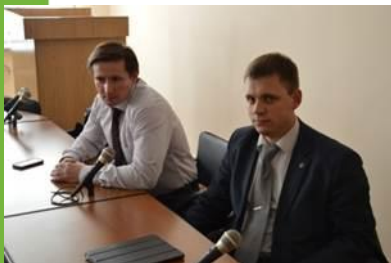
- формирования и управления потребительским спросом;
- составления карты позиционирования.





# Требования к слушателям

лица с высшим или средним  
профессиональным образованием



# Материально- техническая база



- Занятия проходят в оборудованных необходимой оргтехникой аудиториях кафедры экономики Института социально-гуманитарных технологий ТПУ.
- Все аудитории, в которых проводятся занятия по программе, оснащены видео- и аудиотехникой, моноблоками, для презентаций используется мультимедийное оборудование, во всех аудиториях имеется интернет и лицензионное программное обеспечение.



# Аттестация



Форма итогового контроля:  
тестирование.

Слушателям, успешно окончившим  
программу, выдается документ –  
**удостоверение о повышении  
квалификации.**



# Опыт реализации программы и партнеры

На кафедре экономики ТПУ программа «Как привлечь клиента» запускается впервые.

Однако опыт консультирования предприятий г. Томска в области увеличения продаж составляет более 15 лет.





### Контакты

Руководитель ДОП и автор программы:  
Трубченко Татьяна Григорьевна,  
доцент, канд.экон.наук  
[ttg1@yandex.ru](mailto:ttg1@yandex.ru)  
89618877011.

Центр доп.программ ТПУ  
г. Томск, ул. Ленина, 30  
324 офис Главного корпуса ТПУ  
8(3822)70-50-02





ТОМСКИЙ  
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ!**