



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.

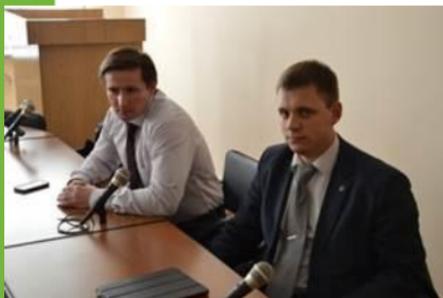
ВЛАДЕТЬ НАВЫКАМИ:

- 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
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!**