

Один день во Львове – два тренинга для застройщиков и девелоперов

живой тренинг-практикум

Системный маркетинг и продвижение новостроек

Дата: 30.01.2019 10⁰⁰–14⁰⁰ (среда), г. Львов

Для кого тренинг: руководители отделов маркетинга застройщиков и девелоперов, также будет полезен и руководителям отделов продаж.

Цель участия: на тренинге Вы освоите технологию т.н. *data-driven маркетинга новостроек*: маркетинга, основанного на данных, который удобен в использовании и гарантирует результаты. Также получите знания и инструменты, которые будут ориентированы не только на охват и привлечение новых клиентов (лидогенерацию), а и на перераспределение уже существующего спроса от конкурентов к Вашим объектам.

Вы узнаете, как собрать весь Ваш маркетинг в целостную систему:

- если ведете его самостоятельно – освоите лучшие апробированные методики на рынке новостроек и недвижимости Украины, которые на 100% сработают и у Вас,
- а если пользуетесь услугами агентств – получите понимание, какие новации требовать и как их контролировать.

Материал дается простым доступным языком.

Программа тренинга

10⁰⁰–12⁰⁰ Модуль 1 Разработка маркетинговой стратегии новостройки

- Формула успешных продаж и формула маркетинга новостроек. Какими KPI (ключевыми показателями эффективности) можно и нужно управлять маркетингологу.
- Что такое маркетинг, основанный на данных (data-driven маркетинг), и почему его необходимо использовать в девелопменте.
- Упражнение. Формируем оценку текущего состояния маркетинга участников тренинга.
- Каковы особенности «клиентского путешествия» покупателя новостройки и правильной «воронки продаж».
- Что входит в комплексную маркетинговую стратегию новостройки, и что обязательно следует учитывать в портрете целевой аудитории.
- Упражнение. Оцениваем и сравниваем потребительское восприятие новостроек: своих и конкурентных.
- Приоритеты для отстройки от конкурентных недостатков и продвижения своих преимуществ.
- Оптимальное распределение маркетингового бюджета по приоритетам продвижения.
- Упражнение. Составляем карту ценностных характеристик предложения объекта.

12⁰⁰–12²⁰ Кофе-брейк

12²⁰–14⁰⁰ Модуль 2 Системное управление эффективностью маркетинга

- Упражнение. Составляем индивидуальную генеральную модель RDB (резонанс – дифференциация – доверие) для продвижения новостройки.
- Как согласовать ожидания покупателей и характеристики продаваемых объектов (работа с QFD-матрицей).
- По каким критериям оценивать и выбирать рекламные каналы продвижения.
- Упражнение. Распределяем маркетинговый бюджет по каналам продвижения.
- Из чего состоит общая панель управления (dash-board) маркетинголога застройщика.
- Секреты планирования и управления маркетинговыми показателями для роста продаж и снижения стоимости клиента.
- Как разработать справедливую и стимулирующую мотивацию для маркетингологов застройщика.
- Упражнение. Составляем персональный план улучшений и систематизации маркетинга участников тренинга.
- Ключевые маркетинг-тренды в продвижении новостроек в Украине на 2019г.

Эффективное управление продажами недвижимости

Дата: 30.01.2019 15⁰⁰–19⁰⁰ (среда), г. Львов

Для кого тренинг: руководители отделов продаж и отделов маркетинга застройщиков и девелоперов, ведущие «продажники» застройщиков.

Цель участия: на тренинге Вы узнаете, как в отделе продаж построить и **управлять системой**, которая будет управлять ростом продаж Ваших объектов, мотивацией менеджеров и улучшит показатели эффективности.

Доступной и полезной информации по улучшению работы отделов продаж застройщиков очень мало. На тренинге мы вместе разберем, как устроена система управления отделом продаж застройщика на основе анализа и повышения показателей KPI (ключевых показателей эффективности), как легко внедрить ее у себя и начать системно повышать объемы продаж, как избежать множества ошибок и «ловушек».

Тренинг ориентирован на создание Вами такой системы управления отделом продаж, которая поддерживает высокую вовлеченность менеджеров и не только обеспечивает регулярное выполнение планов, но и направлена на постоянный прирост продаж 25+% в год.

Программа тренинга

15⁰⁰–17⁰⁰ Модуль 1 Показатели эффективности работы отдела продаж

- Разбор факторов, влияющих на высокие продажи объектов недвижимости.
- Упражнение. Оцениваем эффективность управления продажами участников тренинга.
- Как выстроить управление отделом продаж застройщика, чтобы обеспечить органичный и регулярный рост результатов.
- Упражнение. Распределяем управление и контроль по стратегическим и тактическим задачам для повышения эффективности.
- Какая мотивация будет лучше для руководителя отдела продаж.
- Почему 80% застройщиков используют CRM-системы неправильно и неэффективно?
- Грамотное управление на основе показателей эффективности: CRM-система – хранилище данных о работе с клиентами или инструмент оптимизации для руководителя?
- Как планировать и прогнозировать продажи, чтобы легко выполнить план.
- Упражнение. Собираем стратегическую панель управления (dash-board) руководителя отдела продаж застройщика.

17⁰⁰–17²⁰ Кофе-брейк

17²⁰–19⁰⁰ Модуль 2 Система управления отделом продаж застройщика

- Что входит в тактическую панель управления (dash-board) руководителя отдела продаж застройщика.
- Как анализировать и использовать данные CRM, чтобы продвигать сделки.
- Нюансы определения нормативов для работы менеджеров продаж.
- Упражнение. Мотивируем менеджеров продаж на выполнение планов и рост продаж.
- Какие нужны скрипты продаж и как оценивать качество общения и работы менеджеров.
- Как мониторить показатели и составить личный план роста профессионального уровня менеджера в продажах.
- Упражнение. Геймификация процесса улучшения коммуникационных навыков менеджеров.
- Как провести масштабирование отделов продаж у застройщиков.
- Упражнение. Составляем персональный план улучшений и систематизации работы руководителя отдела продаж.

Каждый участник тренинга получит раздаточный материал и сертификат о прохождении тренинга.
Кофе-брейк входит в стоимость участия.

Автор и ведущий тренинга

Лев Коршевнюк

директор маркетинговой аналитической компании «InfoExpert», г.Киев
Ph.D., кандидат технических наук по системному анализу и оптимальным решениям



20 лет практики в бизнес решениях.

17+ лет профессионального обучения.

В 5 раз увеличил продажи компаниям застройщикам.

Автор обучающей бизнес-игры
«Менеджер продаж новостроек»

Спикер 8^й конференции по недвижимости Dom.Ria-2017 на тему: «Data-driven маркетинг для застройщиков: как отказаться от ценовой конкуренции и увеличить продажи»

Основатель бизнес-сообщества

«Директора по маркетингу и продажам недвижимости в Украине»

Присоединяйтесь к сообществу >> <https://www.facebook.com/groups/developer.market/>



Пакеты участия в тренинге

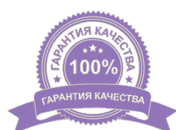
Стоимость указана для вариантов оплаты *наличная* или *безналичная без НДС*
при оплате *безналичная с НДС*, к стоимости +НДС 20%

Стоимость за **одного** участника тренинга:

	Тренинг 1: по Маркетингу	Тренинг 2: по Продажам	Тренинги 1+2: Маркетинг + Продажи
	10:00-14:00 участие в тренинге «Системный маркетинг и продвижение новостроек»	15:00-19:00 участие в тренинге «Эффективное управление продажами недвижимости»	10:00-19:00 весь тренинг день участие в двух тренингах
	раздаточный материал	раздаточный материал	раздаточные материалы
	кофе-брейк	кофе-брейк	кофе-брейки
	сертификат о прохождении тренинга	сертификат о прохождении тренинга	два сертификата о прохождении тренингов
Базовый пакет	4000 грн при оплате до 23.01.2019: 3700 грн	4000 грн при оплате до 23.01.2019: 3700 грн	6500 грн при оплате до 23.01.2019: 6000 грн
Gold пакет дополнительно: в подарок 10 дней поддержки после тренинга	5200 грн при оплате до 23.01.2019: 4850 грн	5200 грн при оплате до 23.01.2019: 4850 грн	8500 грн при оплате до 23.01.2019: 7700 грн

Наиболее полезным будет участие в тренинге сразу нескольких Ваших ключевых сотрудников, отвечающих за продажи и маркетинг

Поэтому, при оплате сразу за двух участников: **дополнительная скидка 15% за каждого**,
а при оплате сразу за трех и более участников: **дополнительная скидка 20% за каждого**.



Бесплатная консультационная поддержка

10 дней после тренинга (в подарок для пакета Gold)

Если у Вас появятся какие-либо вопросы по тематике тренинга после его проведения, или Вы столкнетесь со сложностями при внедрении знаний, Вы получите от нас консультационную поддержку.

Забронируйте выгодное предложение по текущей цене
цена и скидка на количестве могут измениться в любой момент

<http://infoexpert.com.ua/realty/lviv19/>

тел. +380-44-353-8664 +380-99-146-8664 +380-96-170-0919
office@infoexpert.com.ua skype: infoexpert.com.ua
г. Киев, ул. Дегтяревская 15, ул. Электриков 33