***СПЕЦИАЛЬНО*** *для представителей* ***СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (и не только ) СОСТОЯТСЯ ТРИ ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРА 6, 9, 16 августа в г.Заринске***

*«Центральная библиотека»* ***АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНО!!!***

*Подать заявку на участие*

*по адресу электронной почты aciss@bk.ru*

*по телефону: (3852) 22-92-50*

*Доп.информаця по тел. 4-13-71 Анохина Олеся Николаевна*

******

|  |
| --- |
| ***Семинар «Как работает маркетинг в социальном предпринимательстве (маркетинг услуг, социальный маркетинг, SMM)»*****Дата и время проведения: 6 августа, с 10-00 до 17-00 час.**ВЕДУЩАЯ СЕМИНАРА Анастасия Цурова – бизнес-тренер, директор ООО «Клуб ГринЛайт», обладатель диплома 3 степени регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России-2017», победитель курса «Кузница Кадров – Руководитель», призёр курса «Кузница Кадров – Маркетолог»; автор и спикер курса «Лидогенерация в социальном предпринимательстве», спикер программы «Основы социального предпринимательства. Маркетинг и продажи»СОДЕРЖАНИЕ СЕМИНАРА* Понятие маркетинга в социальном предпринимательстве.
* Маркетинг-микс как основной элемент маркетинговой стратегии.
* Работа по разработке маркетинг-микса.
* Маркетинг услуг: специфика и основные принципы.
* Онлайн-лидогенерация: SMM. Основные показатели эффективности рекламы в социальных медиа.

**ВАЖНО:** для продуктивной работы просим участников семинара принести с собой ноутбуки. |
| ***Тренинг «Технологии продаж в социальном предпринимательстве»******Дата и время проведения: 9 августа, с 10-00 до 17-00 час*.**ВЕДУЩИЙ ТРЕНИНГА – Александр Беляев, бизнес-консультант, бизнес-тренер, сертифицированный тренер по социальному предпринимательству, директор консалтинговой компании «Эль-Консул».СОДЕРЖАНИЕ ТРЕНИНГА * Экспресс-диагностика социального проекта, предприятия для выявления "зон роста".
* Как составить план продаж: год, квартал, месяц, неделя, день.
* Как построить план дня для выполнения плана продаж.
* Алгоритм "Этапы продаж": сбор информации, настрой перед встречей, в начале дня,
* договориться о встрече, установить контакт, выявить потребность, алгоритм "работаем с возражениями",
* переговоры о цене, закрытие сделки/продажи, анализ результатов, закрепление новых привычек, допродажи.
* Типы клиентов и особенности переговоров с целью продажи с разными типами клиентов.
* Способы привлечения новых клиентов и удержания "наработанной" клиентской базы.
 |
| ***Мастер-класс «Презентация проекта в социальном предпринимательстве».******Дата и время проведения: 16 августа, с 10-00 до 17-00 час.***ЭКСПЕРТЫ: Александр ГРИН - организатор и ведущий мероприятий регионального масштаба, директор event-агентства;Максим МИЛОСЕРДОВ - главный продюсер телеканала «Катунь24», телеведущий, автор документальных фильмов.СОДЕРЖАНИЕ мастер-класса: построение эффективной презентации, работа с голосом;говорить так, чтобы Вам верили. |

***Подать заявку на участие***

* ***по адресу электронной почты aciss@bk.ru***
* ***по телефону: (3852) 22-92-50. ***