



ПРОФЕССИОНАЛ  
Центр организационного развития

## МАСТЕР-КЛАСС

# КАК ПЕРЕСТАТЬ КОНКУРИРОВАТЬ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ И ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ

### ПРАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ

Участники получают чек-лист подготовки к переговорам и алгоритм защиты стоимости предложения.

## ЛОСЕВ СЕРГЕЙ

ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ: FMCG, Машиностроение,  
Строительство, Добыча нефти и газа,  
Управление проектами

**Сертифицированный тренер  
и консультант с 26-летним опытом**  
повышения прибыльности отдела  
продаж и управления персоналом,  
решений для привлечения новых  
клиентов и построения  
дилерской сети.



## КАК ПЕРЕСТАТЬ КОНКУРИРОВАТЬ ТОЛЬКО ЦЕНОЙ И ПРОДАВАТЬ ДОРОЖЕ



### Для кого

Собственники бизнеса, коммерческие директора, руководители отделов продаж, HRD.

## НА МАСТЕР-КЛАССЕ ОБСУДИМ:

1

### Почему клиент выбирает более дорогого поставщика

- Почему цена далеко не всегда является главным фактором выбора.
- Что действительно влияет на решение клиента в B2B.
- Типичные ошибки, из-за которых менеджеры сами переводят переговоры в обсуждение скидки.

2

### Как аргументировать ценность своего предложения

- Как переводить характеристики продукта в выгоды для бизнеса клиента.
- Простая модель построения ценностной аргументации.
- Как показать клиенту экономический эффект вашего решения.

3

### Как отвечать на возражение «Дорого»

- Что на самом деле скрывается за этим возражением.
- Алгоритм работы с ценовым сопротивлением.
- Когда скидка действительно нужна, а когда — нет.



### РЕЗУЛЬТАТ

Участники смогут увереннее вести переговоры, аргументировать ценность своих решений и снижать зависимость от скидок.

О ТРЕНЕРЕ

# ЛОСЕВ СЕРГЕЙ

**ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ: FMCG,  
Машиностроение, Строительство,  
Добыча нефти и газа,  
Управление проектами.**



Сертифицированный тренер и консультант с 26-летним опытом повышения прибыльности отдела продаж и управления персоналом, решений для привлечения новых клиентов и построения дилерской сети. Большой международный опыт– управление продажами в нескольких странах, включая Россию, Украину, Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Израиль, Латвию; консультировал более 25 клиентов в Центральной Азии, 60 клиентов в России и Украине.

**Опыт тренера в проведении тренингов для торгового персонала компаний рынка «Смазочных материалов» в B2B и B2C каналах продаж:**

- Лукойл (Москва, Пермь, Волгоград, Воронеж);
- Castrol;
- Motul;
- Петро Люб, Petro Canada;
- Kirei-Chemica;l
- Aimol;
- Агреман, (Ярославль), Роснефть;
- Маккон, (Тверь), Лукойл;
- ООО "Автохимсервис" (Казань), Роснефть;
- Форсаж (Тула), Лукойл;
- Драйв (Москва), Роснефть;
- Московская Компания Смазочных Материалов;
- Сибирская Компания Смазочных материалов;
- ООО "Ойл Групп";
- Арбитр, Волгоград, Shell;
- Уральская Компания Смазочных Материалов;
- Матрикс, СПб, Лукойл;
- Лубрикантс, Долгопрудный, Лукойл;
- Миллениум, Газпромнефть-СМ, Москва.

**Опыт тренера** в проведении тренингов для торгового персонала компаний - дистрибьюторов  
ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ».