

БОЛЕЕ 30 ЛЕТ ПРАКТИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА

*Даже самый идеальный продукт не
продается сам по себе...*

КАК НАЙТИ СВОЕГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Узнайте с чего начать и в каком
направлении двигаться, чтобы
встретиться со своими
потребителями

ИГОРЬ БЕЗРОДНЫЙ "BZR-TRAINING"

ВВЕДЕНИЕ

Рано или поздно каждый предприниматель, руководитель отдела продаж, или сотрудники того же отдела задумываются о том:

каким образом им организовать процесс продажи товаров или услуг, которые производит, продает или оказывает их компания?

Очень часто мы, пытаясь изменить ситуацию, действуем случайными, спонтанными методами опираясь лишь на собственную интуицию.

Иногда это приводит нас к приемлемым результатам, но, чаще всего, подобные действия приводят к неуправляемым последствиям, хаосу и путанице.

То есть вместо того, чтобы решить проблему, мы её лишь усугубляем.

Так существуют ли работоспособная, эффективная и понятная методика, которая раз и навсегда (как минимум надолго) избавила бы тех, чья деятельность связана с продажами, от постоянного беспокойства, тревоги, суеты и тщетных усилий?

Система управления продажами от BZR-TRAINING как раз и предназначена для того, чтобы ответить на все эти вопросы и предлагает адекватное решение подобных проблем.

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ?

1. Мы предлагаем нашим клиентам обучение методам эффективных продаж, а также разработку и внедрение собственной, базовой системы управления продажами, основанной на нашем ноу-хау - «12 STEPS SALES PROCESS»
2. Мы определяем профиль, потребности и цели наших клиентов и адаптируем под них нашу тренинговую программу.
3. Мы определяем и контролируем параметры, связанные с прогрессом в освоении клиентами наших учебных материалов, методов и технологий.

4. Мы делаем акцент на применение полученных знаний на практике.
5. Мы обеспечиваем 100% поддержку и сопровождение наших клиентов на индивидуальной основе и на всём протяжении обучения.
6. Мы помогаем вам повысить вашу менеджерскую компетенцию в области управления продажами, и нацелены только на измеримые результаты.

Наш процесс организован таким образом, что вы, с самого начала, абсолютно бесплатно и без каких-либо обязательств, сможете понять:

- Подходит ли наша система (образовательная тренинговая программа и методология) к вашей ситуации.
- Сможет ли она удовлетворить ваши потребности и соответствует ли она вашим целям.

А мы, в свою очередь, сможем определить: - насколько вы, ваша организация и ваша конкретная ситуация, соответствуют нашим компетенциям и другим критериям отбора.

Запишитесь на *консультацию* или посетите наш *семинар* и убедитесь, что наша тренинговая программа на 100% соответствует потребностям вашего бизнеса и вашим собственным интересам!!!

ДЛЯ КОГО ПРЕДНАЗНАЧЕНА НАША ТРЕНИНГОВАЯ ПРОГРАММА ?

Мы разрабатывали нашу программу исходя из уверенности в том, что каким бы идеальным по своему дизайну и предназначению не был ваш продукт (товар или услуга), какими бы идеальными не были его характеристики, какими бы лояльными не казались ваши клиенты – сам по себе он продаваться не будет.

Наша тренинговая программа предназначена:

1. Для тех, чья деятельность связана с консультационными продажами в сегменте B2B, А также B2C (если речь идет о сложных продуктах, например: недвижимость, оборудование и материалы, индивидуальные консультации различной направленности).
2. Для тех, кто заинтересован в создании эффективной системы управления продажами, соответствующей его отраслевой принадлежности и индивидуальным особенностям бизнеса.
3. Для предпринимателей, которые работают в одиночку или управляют своими компаниями, которые заинтересованы в совершенствовании своих бизнес-процессов.
4. Для руководителей и сотрудников отделов продаж малых и средних компаний.
5. Для тех, кто недавно начал свою трудовую деятельность в качестве специалиста или менеджера отдела продаж.
6. Для тех, кто хочет стать специалистом в области консультационных продаж, независимо от его статуса и профессии в настоящий момент.

Мы можем передать свой опыт и знания только тем, кто это действительно хочет!!!

КАК ПРОХОДИТ НАШ ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ?

Процесс обучения по нашей программе разработан по принципу "от простого – к сложному "и не требует особого уровня предварительной специальной подготовки.

- Наши методы обучения полностью ориентированы на практическое применение.
- Наш процесс обучения – это на 100% дистанционная форма обучения (даже если вам до сих пор не приходилось сталкиваться с подобным способом обучения – будьте уверены, что однажды попробовав, вы оцените все преимущества этого метода).

- По большей части, все участники нашей программы заняты в определённой деловой сфере, и возможность организации своего времени для получения и распределения учебной нагрузки по собственному выбору – является неоспоримым преимуществом в данном контексте.
- Все учебные материалы, а также контрольные задания доставляются участникам нашей программы по электронной почте или с помощью других аналогичных технологий.
- В рамках процесса обучения вам будет предоставлена возможность получать индивидуальные консультации и рекомендации от своего наставника.
- Вы получите обязательно обратную связь в виде комментариев и оценки к вашим письменным и устным заданиям, а также анализ и рекомендации, после применения концепции программы в реальных условиях.
- Кроме того у вас будет возможность скорректировать вашу индивидуально настроенную модель обучения, или её часть, в зависимости от контекста, в случае необходимости.
- В дополнение, у вас будет возможность освоить некоторые полезные приемы и техники, а также информационные и коммуникационные технологии.

Для успеха от Вас требуется только желание и настойчивость!

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ НАША ПРОГРАММА?

Тренинговая программы от BZR-TRAINING, представляет собой систему, состоящую из трёх основных элементов: ПРОДУКТ, ПРОЦЕСС, РЕЗУЛЬТАТ.

Первый элемент нашей системы – это непосредственно наш **Продукт**, который мы называем **12 STEPS SALES PROCESS**.

12 STEPS SALES PROCESS – это последовательное, пошаговое руководство по управлению продажами.

Каждый из 12 шагов этого процесса состоит из изучения теоретических основ, выполнения контрольных заданий и практического применения концепции тренинга, то есть включает в себя:

- Введение необходимых для прохождения каждого шага цикла процесса продаж понятий и технологий.
- Отработку этих технологий с помощью заданий и упражнений.
- Закрепление технологий путём практического применения в реальных условиях.

Время, отведённое на прохождение каждого шага – составляет 1 (одну) неделю.

Таким образом, на всю программу тренинга отводится 12(двенадцать) недель.

Второй элемент системы – это наш **Процесс** или технология осуществления тренинга. Он называется **BZR-TRAINING PROCESS**.

Процесс состоит из трёх модулей:

1.Семинар

2.Модель

3. Коучинг

Модуль 1. СЕМИНАР – посвящен знакомству сторон (Тренер и Участники) друг с другом, определению того, насколько потребности клиента соответствуют компетенциям нашей компании, а также, навстречу, определению того, насколько *Профиль клиента** соответствует нашим критериям отбора.

Мы хотим быть уверены в том, что понимаем вашу индивидуальную ситуацию, ваши цели и потребности.

Вы, в свою очередь, должны, также, почувствовать, что наша компания и её продукты соответствуют вашим требованиям и ожиданиям.

Кроме того, при условии совпадения критериев взаимного отбора, в этом модуле, Тренер проведёт общую презентацию нашей *тренинговой программы* и ответит на вопросы, возникшие со стороны участников семинара.

Мы проводим наши семинары двумя способами:

1.Онлайн консультация – проводится формате «один на один».

2.Онлайн вебинар – количество участников от 2 до 12 человек.

Продолжительность семинара, ориентировочно, составляет 60 – 90 минут.

Наши семинары – абсолютно бесплатные для вас и не накладывают никаких взаимных обязательств!!!

Модуль 2. МОДЕЛЬ - посвящен определению вашего Индивидуального Профиля и корректировке (настройке) нашей базовой программы 12 STEPS SALES PROCESS под особенности вашей ситуации.

То есть на базе вашего Индивидуального Профиля, учитывающего отрасль и прочие особенности вашего бизнеса(ваш предыдущий опыт, роль в компании и тому подобное)мы разрабатываем Индивидуальную программу обучения.

Модуль 3. КОУЧИНГ– представляет собой постоянное профессиональное сопровождение наших участников, на протяжении всей тренинговой программы, со стороны команды BZR-TRAINING .

Осуществляется этот процесс при помощи закреплённого за каждым участником персонального Коуч – инструктора.

Коуч- система от BZR-TRAINING состоит из двух основных частей:

1. Квалификация

2. Управленческий контур

и включает пять элементов:

1.Квалификация – определение Профиля и проверка сторон на соответствие обоюдным критериям.

2. Постановка цели – определение конкретных, реалистичных и измеримых результатов обучения.

3.План действий – определение перечня и последовательности действий в рамках тренинговой программы.

4. Мониторинг и контроль – наблюдение за процессом обучения, выявления возможных отклонений от заданных показателей и оценка степени достижения результатов.

5. Действия по результатам мониторинга – корректировка плана и целей при необходимости.

Третий элемент нашей системы – это Результат.

То есть все то, что вы получаете в итоге, от прохождения нашей программы.

Участвуя в нашей тренинговой программе вы получите:

1.Теоретические основы по различным аспектам, связанным с маркетингом и управлением продажами.

2. Вы научитесь понимать и применять концепции нашей тренинговой программы в различных профессиональных и бытовых ситуациях.

3. Вы освоите и разовьете умения и навыки формулирования и лаконичного изложения своих мыслей по различным аспектам, связанным с продажами и бизнесом в целом.

4. Вы научитесь лучше понимать собственную роль и поведение как внутри компании, так и при взаимодействии с её внешним окружением.

5. Вы освоите ряд полезных техник и приемов, а также научитесь их применять в своих ситуациях.

6. Вы увидите всю «картину в целом» и научитесь пониманию и управлению бизнес- процессами, в контексте вашей предпринимательской деятельности или роли в компании.

7. Вы получите целостную, эффективную базовую систему управления продажами, настроенную под вашу индивидуальную ситуацию.

8. Вы получите конкретные навыки и измеримые результаты.

Ценность полученных знаний и навыков – гораздо выше затрат на их приобретение!!!

Что же представляет собой, непосредственно наш Продукт, а именно – пошаговое руководство по управлению продажами 12 STEPS SALES PROCESS при более детально рассмотрении?

Наш ПРОДУКТ – это поступательный процесс, или система управления продажами состоящая из 12 последовательных шагов.

Она разработана на основе глубокого изучения различных методов и подходов к этой проблеме, а также на собственном, более чем 30-летнем практическом опыте предпринимательства.

Система адаптирована к местным условиям и учитывает особенности рынка.

1. Первый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ.

Суть и предназначение этого модуля заложена и определена непосредственно в названии.

То есть, прежде чем представлять Себя, свою Компанию и ее Продукты Потенциальным Клиентам и прочим Заинтересованным сторонам , вы должны сами отчетливо представлять - кто вы и откуда?

В этом модуле мы проанализируем Вашу компанию с различных сторон, рассмотрим, каким образом организованы основные бизнес -

процессы (пройдемся по всей цепочке создания ценности от «Входов» до «Выходов»).

Кроме того, мы рассмотрим какую позицию Вы занимаете в структуре вашей компании, разберемся с вашими ролями, функциями и навыками. Определим ваши сильные стороны и выясним какие качества и навыки нам следует совместно развить или дополнительно проработать.

Все это необходимо нам для того, чтобы выяснить где мы находимся с вами в настоящий момент, так сказать определить "точку отсчета", задать направление движения и понять куда мы хотим прийти в итоге.

ПО СУТИ - ЭТО НАЧАЛЬНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ, А ТАКЖЕ ВАША ЛИЧНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ В ДЕЛОВОМ КОНТЕКСТЕ.

2. Второй шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ВАШ ПРОДУКТ

Продуктами, мы в нашей программе будем называть все Товары, которые производит или продает Ваша Компания, а также Услуги, которые она оказывает своим Клиентам.

Модуль ориентирован на выяснение того, что представляют собой Запросы и Нужды Ваших Потребителей, и каким образом Ваша Компания с помощью своих Продуктов может удовлетворить эти Потребности.

Мы рассмотрим с Вами ключевые аспекты, связанные с пониманием сути, свойств и предназначения Продуктов Компании, а также выясним, какие реальные выгоды они сулят Вашим Потребителям.

Разберем Продукты Компании с точки зрения их жизненного цикла и познакомимся с различными стратегиями развития Продуктов.

Кроме того определим понятие "Бренда", и рассмотрим критерии его успешности.

Все это нам необходимо выяснить для того, чтобы понять и быть готовыми продемонстрировать, в подходящий момент, важные свойства ваших Продуктов и их истинную ценность для Потребителя.

3. Третий шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ВАШИ ПОТРЕБИТЕЛИ

Потребителями, мы будем называть тех, кто получает какую-либо выгоду или пользу от деятельности Вашей Компании.

Определение и понимание своих Потребителей, является одной из наиболее важных задач для каждой Компании, каждого Предпринимателя, независимо от того, какой конкретно, Товар или Услугу они производят(продают) или представляют (оказывают).

Данный модуль посвящен выяснению вопросов, связанных с определением того кто такой Потребитель, каковы типы Потребителей, и кого можно считать Вашим Потребителем.

Вы познакомитесь с основополагающей теорией любого бизнеса - Концепцией обмена.

Также, мы определим в чем состоит сходство и различие между Товарами и Услугами.

Выясним, что включает в себя понятие Ценность для Потребителя и узнаем, как Потребители принимают решения о покупке различных Продуктов.

Кроме того мы определим, что такое Сегментация Потребителей, каковы критерии этого процесса, и познакомимся со стратегиями нацеливания на наиболее значимые сегменты.

4. Четвертый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ЗАТРАТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.

В данном модуле Вы узнаете, как определить *Затраты*, которые несет Потребитель, связанные с приобретением Вашего Товара или Услуги.

Вы узнаете из чего складываются совокупные затраты для Потребителей.

Выясните значение и различие таких понятий, как Цена и Ценность.

Мы рассмотрим с Вами существующие подходы к ценообразованию, факторы влияющие на этот процесс, и возможные стратегии, применяемые в этом контексте.

Кроме того, мы рассмотрим подходы к проведению конкурентного анализа, а также познакомимся с полезными инструментами и технологиями в этом контексте.

5. Пятый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ДОСТУПНОСТЬ И КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.

Этот модуль посвящен выяснению различных аспектов , связанных с пониманием того, как Компании обеспечивают доступ Потребителей к их продуктам.

Мы определим, что означает , и в чем заключается Удобство доступа Потребителей к Вашим Продуктам.

Выясним, какие существуют каналы распределения Продуктов, и определим , какие из них подходят для Вашей Компании.

Кроме того, проясним возможные причины конфликтов между различными каналами распределения , и разберем способы их преодоления.

В рамках этого шага мы познакомим вас с некоторыми с техниками и технологиями, которые помогут глубже вникнуть в суть вопроса и разобраться с нюансами.

6. Шестой шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - КОММУНИКАЦИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ.

Модуль ориентирован на выяснение различных аспектов *Процесса коммуникации* между людьми и структурами, а также на понимание того, каким образом следует управлять Процессом коммуникации с Вашими Потребителями .

Вы научитесь пониманию тонкостей Процесса коммуникации, определению его составляющих и узнаете их функции.

Мы выделим с вами основные принципы этого процесса.

Также научимся определять и характеризовать Аудитории, к которым обращаются Компании с различными целями.

Опишем типы сообщений, которые различные стороны процесса отправляют друг другу.

Определим основные Средства коммуникации, их преимущества и недостатки, а также выясним , какие средства и(или) их сочетания наиболее подходят для вашей Компании.

7. Седьмой шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА.

В этом модуле мы рассмотрим все аспекты, связанные с *Установлением контакта* и дальнейшим развитием отношений с Потенциальным Клиентом.

Рассмотрим, каким образом нам следует действовать при установлении первого контакта, а также создании атмосферы взаимного доверия и уважения.

Определим, в какой мере (степени) этот вопрос лежит в интересах Вашего Потенциального Клиента, и соответственно в интересах Вашей Компании.

Выясним, к каким чувствам Клиента, вы должны стремиться во время прохождения этой стадии Процесса продаж.

Разберем некоторые техники, и принципы *коммуникации*, которые могут содействовать на этой стадии.

Определим к чему мы должны стремиться, а чего избегать во время установления и развития отношений с Потенциальным клиентом.

8. Восьмой шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ.

Настоящий модуль посвящен определению Проблем, и выяснению истинных Потребностей Ваших потенциальных клиентов.

Вы научитесь понимать, каковы реальные Потребности и(или) Проблемы Ваших Клиентов, и в чем их отличие от тех (проблем и потребностей) , которые «лежат на поверхности».

Определите, входят ли решения данных проблем, и удовлетворение потребностей в Компетенцию Вашей компании (вашу компетенцию).

Узнаете, каким образом следует подходить к определению Проблемы, и выяснению причин ее возникновения, а так же познакомитесь с некоторыми стратегиями определения проблем.

Кроме того, вы сможете освоить ряд полезных техник, использование которых позволяет структурировать и оптимизировать процесс определения проблем и выяснения потребностей.

9. Девятый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ОПРЕДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТА.

Данный модуль ориентирован на выяснение степени готовности вашего Потенциального Клиента *финансировать решение* имеющейся

проблемы или потребности, а также на определение объема и порядка этих инвестиций.

Вы научитесь определять степень интереса каждой из сторон (Вашу и Вашего Потенциального клиента) на этом этапе процесса продаж.

Узнаете, каковы особенности подготовки и проведения переговоров на этой стадии.

Вы научитесь определять и обосновывать соразмерность *цены решения* и *проблемы* , которую требуется решить.

Кроме того, освоите некоторые полезные приемы и техники , позволяющие снизить обоюдные риски , при осуществлении сделки.

10. Десятый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ.

Данный модуль посвящен различным аспектам процесса принятия решений Потребителями.

Вы научитесь пониманию того, каким образом и в какой последовательности Потребители принимают решения о покупке.

Определите, какие факторы влияют на принятие решения по сделке Вашими Потенциальными потребителями.

Выясните, почему важно представлять , как организован процесс принятия решений у Ваших клиентов, и поймете, в чем состоит разница между теми кто участвует в переговорном процессе , и теми кто принимает окончательное решение.

Выясните степень заинтересованности, на этом этапе сделки, каждой из сторон, и в чем конкретно состоит этот интерес.

И, конечно, освоите ряд полезных приемов и техник (в контексте процесса принятия решений).

11. Одиннадцатый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕШЕНИЯ.

В этом модуле, мы рассмотрим с вами ключевые моменты подготовки и проведения презентации(решения), определим возможные результаты этого шага.

Вы научитесь пониманию того, что именно следует включать в презентацию и почему.

Кроме того вы научитесь правильно определять и формулировать цели Презентации, научитесь разрабатывать логичную и последовательную структуру , а также подбору и использованию соответствующих контексту наглядных материалов.

Определите возможную реакцию Вашего Потенциального Клиента, и ваши действия в этом контексте.

Узнаете каковы возможные "слабые места" этой части цикла, причины их возникновения и способы преодоления.

И, обязательно, познакомитесь с некоторыми приемами и техниками , используемыми в этой связи.

12. Двенадцатый шаг процесса управления продажами (12 Steps Sales Process), называется - ПОДДЕРЖКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ.

Данный модуль посвящен выяснению различных аспектов, связанных с послепродажным сопровождением сделки.

Вы узнаете , в чем состоят интересы каждой из сторон в этой части продажного цикла .

Выясните, каковы возможные чувства и причины для беспокойства возникающие у ваших Клиентов на этом этапе.

Вы научитесь пониманию того, какие действия следует предпринимать на этом этапе и для чего.

Узнаете, как можно обеспечить защиту сделки на данной стадии, а также поймете, чего следует избегать.

Познакомитесь с дополнительными преимуществами и выгодами, которые можно извлечь на этом этапе Процесса Продаж.

Полезные приемы и техники, как обычно , прилагаются.

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО ОБУЧЕНИЯ ?

- Осознание потребности в получении знаний и навыков в определённой области является отправной точкой всего процесса.
- Определение чётких и измеримых целей обучения.
- Планирование обучения и определения критериев оценки успешности.

- Умение управлять своим временем и решать задачи в порядке приоритетности.
- Разделение больших задач и заданий на более мелкие составляющие и последовательное их решение.
- Практическое применение полученных знаний и навыков.
- Настойчивость! Настойчивость! Настойчивость!

ПОМНИТЕ: - ЖЕЛАНИЕ И НАСТОЙЧИВОСТЬ, ЭТО ВАШИ ГЛАВНЫЕ ПОПУТЧИКИ НА ЭТОМ ПУТИ!!!

НАШИ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБУЧЕНИЮ:

- Планируйте своё обучение. Создайте чёткий график, распределив нагрузку таким образом, чтобы избежать перенапряжения и пропусков.
- Будьте активны в обучении. Не стесняйтесь задавать вопросы, делиться мыслями и участвовать в обсуждениях с наставником и коллегами.
- Отрабатывайте новые навыки в разных контекстах. Стремитесь практиковаться в различных сценариях, чтобы лучше понять, как и где применяются новые знания.
- Используйте дополнительные ресурсы. Не ограничивайтесь только материалами курса, ищите информацию в книгах, статьях, видео, чтобы углубить понимание.
- Отслеживайте свой прогресс. Ведите записи об успехах и трудностях в обучении, чтобы видеть, в каких областях необходимо улучшение.
- Не бойтесь ошибок. Воспринимайте их как возможность для обучения, анализируйте, что пошло не так, и улучшайте свои действия.
- Сохраняйте мотивацию. Напоминайте себе о конечной цели обучения и о том, как новые знания и навыки помогут вам в будущем.

НЕ БЕСПОКОЙТЕСЬ, ВАШИ НАСТАВНИКИ ВСЕГДА НА СВЯЗИ С ВАМИ!!!

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ:

В настоящей брошюре мы познакомили вас с нашей тренинговой программой, которая представляет собой систему, состоящую из 3 (трёх) элементов:

Наш Продукт – 12 STEPS SALES PROCESS, представляющий собой 12 шаговый, последовательный процесс по управлению продажами.

Наш Процесс – BZR TRAINING PROCESS, состоящий из трёх основных модулей **Семинар, Модель, Коучинг**.

Наш Результат - то есть совокупность знаний, технологий, приемов и методов которые вы получите, освоите и доведёте до уровня навыков, в контексте управления продажами и понимания бизнес – процессов в целом.

Мы рассмотрели каждый из 12 шагов нашего основного Продукта, с достаточной степенью подробности, для первоначального ознакомления.

Также рассказали о том, в чем суть и предназначение каждого из трёх модулей нашего тренингового Процесса.

Кроме этого, мы постарались объяснить вам то, как и в каком формате будет, непосредственно, проходить наш Тренинг.

Рассказали о том, для кого предназначен наш Тренинг и дали некоторые рекомендации по управлению обучением для наших участников.

Также определили факторы успешного обучения.

Итак:

Если вас заинтересовала наша тренинговая программа,

Если вы чувствуете, что она представляет для вас ценность,

Если вы готовы к старту...

Тогда мы будем рады нашей встрече на семинаре от BZR-TRAINING !!!

Напоминаем:

Наши семинары – абсолютно бесплатны для вас и не накладывают никаких взаимных обязательств!!!

Ценность полученных знаний и навыков – гораздо выше затрат на их приобретение !!!

Мы можем передать свой опыт и знания только тем, кто действительно этого хочет !!!

Запишитесь на Семинар или Консультацию на нашем Сайте : <https://bzs-training.com/>