

Инновационное решение для бизнеса: системы продаж, которые действительно увеличивают прибыль

Не секрет, что для успешной продажи продукта или услуги, важно соблюдение ряда условий: продукция должна соответствовать запросам потребителей, для информирования их о продукции нужно вкладывать средства в рекламу и многое другое. Но этих мер бывает недостаточно, ведь для эффективного ведения бизнеса также необходимо обладать знаниями и навыками, позволяющими продвигать товар с использованием современных технологий.

Специалисты компании «Капитал-консалтинг» обладают богатым опытом в сфере продаж и готовы им делиться. На сайте организации можно записаться на различные тренинги для бизнеса разного уровня. В их числе:

- «Построение систем продаж для первых лиц»;
- «Большие контракты»;
- «Инвестирование — практические инструменты»;
- «Активные продажи»;
- «Принципы персонального собственника» и множество других.

Кроме того, компания проводит консультации по вопросам построения систем продаж «под ключ», наборе персонала и его мотивации. Сотрудники фирмы проводят профессиональную диагностику бизнеса и предлагают оптимальное решение для усиления преимуществ организации и преодоления ее недостатков.

Одним из главных достижений компании является уникальная разработка построения систем продаж, позволяющая эффективно продвигать продукт на российском рынке. Комплексный подход учитывает многоплановость развития бизнеса, а практическая направленность предлагаемых решений гарантированно обеспечивает рост продаж и увеличение прибыли.

Прекрасных результатов можно достичь за счет повышения уровня квалификации сотрудников, позволяющей производить продажи в разы успешнее. Владелец может больше не сосредотачивать усилия на управлении персоналом, а заняться непосредственно развитием дела.

Компания «Капитал-консалтинг» основана Константином Александровичем Бакштом, автором множества книг, посвященных эффективному развитию бизнеса. В 2012 году он был награжден дипломом лучшего бизнес-тренера в специальной номинации национальной деловой премии «Капитаны российского бизнеса». Статьи К.А. Бакшта публикуются в таких изданиях, как: «Генеральный директор», «SmartMoney», «Коммерческий директор», «Современный предприниматель», «Образование и карьера» и других.

На сегодняшний день сотрудниками компании реализовано более трехсот проектов по всей России и странах ближнего зарубежья. В числе ее клиентов такие крупные организации как «Мегафон», «Сбербанк», «Билайн», «Савушкин продукт» и т.д. Узнать подробности о деятельности компании и записаться на тренинги можно по номеру 8 800 100 18 16 (бесплатно по России) или на сайте www.fif.ru.

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)