



Трухин Игорь Александрович



www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08

Бизнес-тренер





Трухин Игорь Александрович
Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



Миссия тренера:

**Повысить компетентность
продавцов и их статус в обществе**





Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



Высшее образование:

МГТУ им. Н.Э. Баумана

Тверской Государственный Университет по специальности
"Менеджмент".

Техническое образование выработало системность мышления
Гуманитарное — представление об управлении предприятием

Дополнительное образование:

«Институт тренинга» г. Санкт-Петербурга по направлениям:

«Управление временем»,

«Командообразование»,

«Эффективные продажи».





Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Профессиональный опыт:

Работал в крупнейших компаниях, которые являются лидерами рынка в своих сегментах: «Т.Б.М.» «DENVER», «Полипластик».

Международная торгово-логистической компании «Т.Б.М.». Прододел путь от регионального менеджера до руководителя дивизиональной структуры численностью более 200 человек в г. Самара.

Как представитель в Тверской области за 2,5 года увеличил долю рынка компании с 5% до 36%.

Как руководитель дивизиона «ТБМ-Приволжье»: Доля рынка в Приволжье увеличилась с 28% (конец 2005г.) до 38%-40% на конец 2008г.

Получил дополнительное образование:

«Технология обучения»; «Управление группой»; «Тренировочные упражнения по общению в жестких переговорах»

Сертифицированный тренер руководителей по эффективности по программе Бернарда Шмита, Чехия.



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



Опыт:

Провел более 14 000 человеко-часов тренингов, 586 выпускников в среднем увеличили:
Конверсию на 25%
Средний счет (чек) на 9%
Длину счета (чека) на 7%

Принципы:

Продажа - это скорее технический предмет и этому можно научиться.
Обучение продажам похоже на обучение вождению автомобиля - теория должна закрепляться многократной практикой.
Продавец - это профессия. А намерение и талант продавца только усиливают его мощь.

Как тренер достигает высоких результатов?

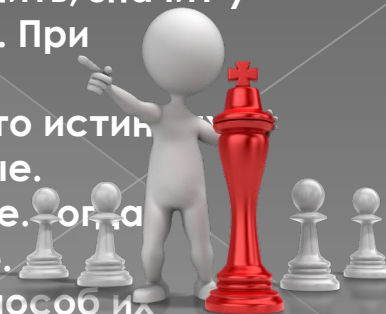
В-первую очередь, за счет требовательности. Настаивает на выполнении тренировок несмотря на «я понял», «мне трудно» и т.п.

Второе - индивидуальный подход. Если участник, что-то не может выполнить, значит у него нет понимания вопроса. Проясняет с ним, просит привести примеры. При необходимости упрощает задание, а затем усложняет.

В-третьих, на тренинге делает акцент на глубокое понимание клиента, его истинных потребностей. На перевод скрытых потребностей в явные и осознаваемые.

В-четвертых, старается тренинг проводить в непринужденной обстановке. Тогда информация усваивается лучше и студенты чувствуют себя комфортнее.

В-пятых, разбирает реальные рабочие ситуации участников и находит способ их уладить оптимальным образом.





Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Авторские тренинги и коуч программы Трухина Игоря:

Дал определение продажи, выполняя положения которого, вы можете повысить эффективность продаж на 45%-150%

Продажа – это уважительное (1), настойчивое (2) и ненавязчивое (3) изменение точки зрения покупателя (4) с целью приведения его к действиям по приобретению и оплате товара или услуги (5), за счет донесения выгод от товара или услуги (6), улучшающие его состояние или состояние его окружения (7), которые ценнее, по мнению покупателя, чем затраты его ресурсов (8).

- Уважительное отношение. Вам захочется что-то купить, если продавец к вам относится неуважительно? Больше комментариев не будет по этому пункту.
- Обычно продавцы рано «сдаются». Продавец сам в какой-то момент принимает решение: «Ну все, больше не буду продавать этому покупателю». Нужно вести продажу до тех пор, пока продавец на 100% не убедится, что возражения покупателя истинные и с которыми невозможно справиться, т.к. нет тех выгод или условий, которые действительно необходимы покупателю.
- У покупателя возникает ощущение навязчивости покупателя только в том случае, когда ему предлагают не то, что нужно или не интересуются его мнением. Нужно выяснить истинные потребности и интересоваться мнением покупателя во время продажи.



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Авторские тренинги и коуч-программы Трухина Игоря:

- «... изменение точки зрения покупателя...» - это, по сути, ключевой момент и конечный результат продавца. Если точку зрения покупателя менять не надо, в этом случае продавец и не нужен - нужен либо кладовщик, либо бухгалтер по выписке счетов. Для успеха чаще всего необходимо выяснить первоначальное мнение покупателя, его истинные потребности, которые он зачастую и сам-то не осознаёт.
- Конечным результатом должны быть действия покупателя по приобретению и оплате товара и услуги. Это и есть главный результат продавца – деньги в кассе или на расчетном счете.
- Выгоды покупателя от товара – это и есть причина, по которой он покупает товар. Продавец должен показать их.
- Выгоды самому покупателю или его окружению, это может быть ценно для него.
- У покупателя должно сложиться убеждение, что выгоды больше и ценнее, чем затрачиваемые ресурсы (деньги, время, эмоции и т.п.).



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Преимущества:

Предварительный расчет ожидаемого результата тренинга

Гарантия повышения эффективности продавцов на 15%

Продолжительность 32 академических часа = 1 семестр в институте

70% практики – более 50 тренировочных упражнений без «воды»

Тренер-практик – опыт в продажах 19 лет

Обучение и тренировки от простого к сложному на ваших товарах с учетом специфики бизнеса

Контроль навыков каждого участника - промежуточные зачеты и экзамен в конце тренинга

Бизнес-тренер передает руководителю систему контроля, коррекции для дальнейшего роста профессионализма продавцов после тренинга.



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Программа тренинга «Технология уверенных продаж»



1. Основные принципы мышления человека. Что стоит за покупкой на самом деле? Теория.
2. Что вызывает доверие покупателя и что убивает его? Теория.
3. Говори с тем, кто принимает решение. Практические упражнения.
4. Как начать общаться с покупателем, чтобы не услышать: «Нет». Тренинг.
5. Как узнать, что на самом деле хочет покупатель? Тренинг.
6. Как найти «ключи» к покупателю. Тренинг.
7. Как создать желание у покупателя? Система построения убедительной речи.
8. Тренируем свободную и убедительную речь о вашем товаре. Тренинг. Отработка навыков.
9. Как правильно озвучить стоимость товара? Тренинг.
10. Как сделать, чтобы с вами соглашались чаще? Вопросные техники. Тренинг.
11. Этап завершения сделки. Тонкости доведения сделки до результата. Практические тренировки, повышающие способности завершать сделки, несмотря на отказы и возражения.



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Программа тренинга «Технология уверенных продаж» (продолжение)



12. Что делать, если возникают возражения: «Дорого», «А скидки есть?», «Я подумаю...», «У нас есть поставщик...», «Мне надо посоветоваться ...» и пр. Приемы работы с возражениями. Отработка навыков.
13. Как сделать допродажу и увеличить длину чека? Практические упражнения.
14. Как продавать настойчиво и ненавязчиво? (Эксклюзивная техника!) Практические упражнения.
15. Доведение приобретенных навыков до уверенного применения. Заключительный тренинг.



Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



Достижения:

ООО «Строймашсервис-Мск», строительное оборудование, г. Москва - рост конверсии в первый месяц на 13% с 60% до 68% на входящих звонках;

Сеть магазинов мужской одежды, г. Волгоград, ИП Петров Р.Г. – рост конверсии на 43%, средний чек на 16%;

ИП Кузин О.Л., оптовая торговля аквариумными рыбками, г. Владимир – рост продаж на 36% в первые 3 месяца после тренинга;

ООО «ТОПФУД», крупнейший оптовик и импортер специй, сухофруктов и т.п., г. Москва – за 7 месяцев после тренинга рост продаж составил 29%;

Оптовая торговля обоями, г. Ростов-на-Дону: на 25 ноября 2016г. было отгружено 38% от месячного плана. Тренинг проходил 26,27,28 ноября. Только за один день 29 ноября 2016г. сразу после тренинга было отгружено еще 29% от плана. Компания на рынке 3,5 года, рост продаж спустя 5 месяцев – 142%;

ООО «Север Авто Ростов», оптово-розничная торговля автомобильными шинами, дисками, г. Ростов-на-Дону – рост продаж в следующем месяце после тренинга – 43%.

ООО «ХРОМ 24», торговля сантехникой премиум-класса, 1 сотрудник, г. Москва – рост продаж в первый месяц после тренинга на 45%, из них рост конверсии на 15%, средний чек (!) на 30%.



Трухин Игорь Александрович Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



Отзывы:

После тренинга "Технология уверенных переговоров и продаж", которые проводил Игорь Трухин, наши продажи выросли на 15% по сравнению с сентябрём прошлого года, хотя сентябрь в этом году теплее и покупательская способность упала. Вырос средний чек на 15%. Конверсия выросла на 40%! Продавцы стали активнее работать с покупателями. Теперь ежемесячно мы принимаем экзамен у продавцов на применение технологии продаж. Роман Петров, владелец, сеть магазинов мужской одежды, г. Волгоград



Во- первых, я очень благодарен тренеру Игорю Трухину, он открыл во мне скрытый мой потенциал. Во- вторых, когда я шёл на тренинг, у меня совсем не было желания обучаться, но с первых минут тренинга, я почувствовал, что мне очень интересно. Я изучил все элементы продажи. Я прошёл очень грамотный, профессиональный тренинг. Более того, хочу пройти все курсы Игоря Трухина. Мои личные продажи выросли на 20%. Владимир Калдарар, Начальник 2-го отдела, ООО «Строймашсервис-Мск», г. Москва





Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08



ОТЗЫВЫ:

Могу сказать, что никогда не испытывала такого кайфа. Радость обучения. Что нового? Да всё!!! Прошла не один тренинг. Такого!!! – не слышала никогда. Всё чётко, логично и без воды. Профессионализм тренера покоряет. Организация безукоризненна. В перерывах и кофе-паузах общение не прекращалось, всё было очень интересно!!! Если хотите стать профессионалами и сделать свой персонал таким, все к Игорю Трухину!

Татьяна Гавриленко, Коммерческий директор, «ОЛТЕКС», г. Москва





Трухин Игорь Александрович

Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



Отзывы:

Курс-тренинг "Технология уверенных переговоров и продаж" имеет явные преимущества перед другими программами, предлагаемыми на данном рынке услуг, а именно:

- 1. Ясное и чёткое изложение технологии и схемы продаж;*
- 2. Представление каждого этапа в теории и закрепление в виде интенсивных тренировок, которые вырабатывают навык (!) и закрепляют его в сознании.*
- 3. Простота примеров использования полученных навыков позволяет мгновенно применить на практике и действительно получать результат.*
- 4. Специальная система аргументированной речи обеспечивает легкость презентации продукта и той пользы, которую может извлечь клиент.*
- 5. Система и методы работы с возражениями легкие и простые.*

Но самое главное, тренинг вселяет уверенность в компанию, в которой работает продавец и в товар, который он продает.

Надежда Назарова, Директор ООО «ТОПФУД»





Трухин Игорь Александрович
Бизнес тренер

www.igortrukhin.ru
E-mail: mail@igortrukhin.ru
Тел. +7 926 815 99 08



www.igortrukhin.ru

E-mail: mail@igortrukhin.ru

Тел. +7 926 815 99 08

С уважением,
Игорь Трухин!

