

«Современный бизнес станет гораздо более увлекательным и результативным, когда всё больше людей — от владельцев до рядовых сотрудников — начнут относиться к нему не просто как к хорошему способу заработать, но и увидят потрясающие возможности для личного развития и роста»



Александр Банкин — бизнес-тренер, консультант-практик по современным методам маркетинга и продаж с более, чем 15-летним опытом работы в этой сфере.

Учился и работал в США, откуда привёз знания о зарубежных методах директ-маркетинга, технологии создания колл-центров и организации телефонных продаж.

Вместе с партнёром **основал "с нуля" и в течение 5-ти лет работал Генеральным директором коммерческого колл-центра**, который в настоящее время является одним из ведущих коммерческих колл-центров Санкт-Петербурга.

Руководил множеством проектов по директ-маркетингу для таких клиентов, как **IBM, Johnson&Johnson, Metro Cash & Carry, Промышленно-Строительный Банк, Readers Digest, Международный Московский Банк, Максидом, Балтика, Sodex o, Стокгольмская Школа Экономики, Tez Tour, Ego Translating, Радио "Эхо Москвы"** и других российских и международных компаний.

Продолжает постоянно учиться маркетингу, искусству коммуникации и продажам у таких мастеров, как Радмило Лукич, Игорь Манн, Андрей Парабеллум, Сергей Горин, Алексей Каптерев, Андрей Кёниг, Фрэнк Пюселик, Жан Беккио, Бетти Эриксон, Радислав Гандапас и др.

Проводит тренинги для владельцев бизнеса, директоров, руководителей и менеджеров:

- «Как превращать слова в деньги: проверенные приёмы составления продающих текстов и маркетинговых материалов для бизнеса»
- Мастерство переговоров и "Как продавать топам - топ-менеджерам и владельцам бизнеса"
- Управление активными продажами и другие семинары и тренинги.

Для сотрудников отделов продаж:

- «Холодные звонки» — от уверенности к максимальной эффективности
- Активные телефонные продажи

А также консультации и работу по индивидуальным программам по темам:

- Построение системы продаж сложных товаров или услуг
- Разработка продающих маркетинговых материалов — от презентации до визитки
- Проведение эффективных кампаний директ-маркетинга
- Аудит и организация работы корпоративного колл-центра и клиентского сервиса
- Результативная работа с внешним колл-центром
- Увеличение прибыльности клиентской базы и внедрение CRM-технологий
- Конкурентная разведка, исследования рынка и Mystery shopping
- Использование Интернет-технологий для роста продаж
- Личная эффективность в бизнесе

Задайте вопрос по e-mail: AlexanderBankin@gmail.com

Почитайте статьи : www.bankin.ru

Скачайте бесплатную книгу: [«21 ошибка в продажах по телефону»](#)

Или просто позвоните: +7 (49) - -