

Оглавление

Предисловие	5
--------------------------	----------

Глава 1. Организация мероприятия (Валерий Морозов)	7
---	----------

Выбор темы для мероприятия	8
Пять рекомендаций начинающему организатору	9
Как выбрать тренера для проведения мероприятия.	
Типы тренеров	10
Темы и спикеры	12
Основные затраты организатора	14
Письменный договор с тренером	16
Как выбрать надежного организатора?	16
Оптимальное время для проведения мероприятия	18
Форматы мероприятий	19
Место проведения мероприятия	21
Техническое оснащение зала и подготовка	
к мероприятию	24
Оператор видеосъемки и фотограф на мероприятии	25
ВИП-зона	26

Глава 2. Продвижение и продажа мероприятий	
(Юрий Черников)	28

Все, что необходимо для продвижения и продажи	29
Сайт для продажи мероприятия	33
Видео на подписную страницу	38
Партнерство как основной ресурс продвижения	39
Основные направления работы с партнерами	41

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Набор на бесплатное мероприятие	42
Реклама в социальных сетях	47
Особенности работы с сайтами коллективных покупок ..	50
Клиентская база	51
Вирусный маркетинг	51
Продвижение в СМИ	53
Вебинар как инструмент продажи.	
Трехуровневая модель продажи мероприятия	54
Скрипт закрытия на продажу	66
Связь после продажи	69
Психологическая подготовка к продающему вебинару ..	72
Как преодолеть страх продаж	73
Основные ошибки в проведении мероприятия	76
«Усилители» продаж на вебинарах	78
Что делать после продающего вебинара	80
Структура основной части мероприятия	84
Дополнительные блоки продающего мероприятия	86
Ваши помощники	88

Глава 3. Продажа на живых мероприятиях (Денис Сыч) 90

Ведущий и его аудитория	91
Что продаем?	92
Как выделить своего клиента из массы других?	93
Три варианта структуры продающего выступления	94
Три основы продающего выступления	96
Все, что необходимо для успешного проведения продающего выступления	97
Три важные составляющие мероприятия	99
Как повлиять на успешность продаж	100
Ваша позиция продавца	102
Типы кейсов	103
Имидж спикера	104
Жесты и поведение спикера	106
Дополнительные способы увеличения продаж	108
Общие рекомендации	110
Налоговая инспекция на вашем тренинге	111