



**Об учебных программах Аси Барышевой,
тренера и консультанта,
сертифицированного специалиста
международного класса**

- Закончила Московский Государственный Университет, факультет психологии
- Имеет сертификат международного образца - Psychodrama Therapist, MSc of Psychology (Institute for Psychodrama, Cologne, Germany).
- С 1995 года работает в качестве бизнес тренера и консультанта организаций.
- Непосредственно работала с организациями: «Лиатон-круиз», «Boss», «ЛИТ», «Ара», «Ле Монти», «Среди цветов», ф-ка «Красный Октябрь», «Меха», «ДСК-1», завод «Аммофос» (г. Череповец), «Гранд-омега», МИАН, «Миэль», Су – 115, «Финанс-аналитик», «Промстройкомплектация», группа компаний «Савва», «КампоМос», «Телеком – сервис», Электрогорский мебельный комбинат, «ЮМО», "Вымпелком", МТС, Kcell, "Даев Плаза", "Mr.Doors", «Сахалинская энергия», «БриджТаун», «Волгоградский тракторный комбинат», «Смартэк», «ОВИ», «Базовый элемент», «Кухни России», «Мекран», «Терморос», «СеверСталь», «RTSoft», «Пронто», Банк УРАЛ ФД, «Что делать Консалт», «Авенир», «Юнсен», «Бизнес Диалог», Intertek, «МарксМан» и др.
- Является автором книг **«Как продать слона, или 51 прием заключения сделки»** (в настоящее время тираж книги составил 120.000 экземпляров); **«Продажи на взлете»**; **«Продажи по-взрослому»**. Книги изданы на болгарском, литовском и латышском языке.
- Входит в различные рейтинги. Наиболее почетным до сих пор остается рейтинг журнала «Секрет фирмы». По исследованиям журнала «Секрет фирмы» входит в 10-ку лучших тренеров России («Секрет фирмы», август 2004).
- Является автором многочисленных статей в изданиях «Sales», «Управление персоналом», «Маркетинг PRO» и др.
- Провела более 300 открытых семинаров и мастер-классов
- Является партнером проекта «Системные продажи»



Имеет следующие авторские программы:

Программы для персонала:

- Эффективные продажи
- Холодные звонки: как сделать предложение, от которого нельзя отказаться
- Работа с ключевыми клиентами: как получить всю стоимость жизни клиента
- Как перевести жесткие переговоры в стандартные ситуации
- Переговоры о цене: когда ценность предложения бесценна
- Переговоры о закупках
- Переговоры с дилерами
- Позитивный конфликт

Управленческие программы:

- Стратегия развития компании
- Стратегический маркетинг
- Маркетинг услуг
- Развитие корпоративной стратегии: как усилить конкурентное преимущество
- Формирование дилерской сети
- Сервис как способ получения конкурентного преимущества
- Мотивация персонала
- Мотивация высоких продаж: они могут больше
- Как оценить работу продавца
- Совещание как инструмент управления

Более подробную информацию можно получить на сайте

<http://www.abarysheva.ru>

<http://www.syssales.ru>