



27 марта в конференц-зале Уральской торгово-промышленной палаты прошла очередная встреча участников клуба «Лаборатория практического управления» страховой компании «Северная казна».

На мероприятии обсуждали тему «Искусство продаж и деловых переговоров».

Александр Меренков, генеральный директор СК «Северная казна», бизнес-тренер, коуч, выступил с темой «Ведение переговоров на основе эннеаграммы». Эксперт рассказал об основных характеристиках эннеатипов, а также о том, как на основе эннеаграммы успешно проводить деловые переговоры с бизнес-партнерами и эффективно взаимодействовать с клиентами.

Евгений Летов, директор компании «Промо Эксперт», в презентации «6 шагов построения продающего сайта» рассказал о том, какая информация обязательно должна быть на продающем сайте, озвучил основные инструменты продвижения в Интернете.

Закончилось мероприятие традиционным розыгрышем призов.

Следующая встреча участников клуба пройдет в апреле 2013 г.

Источник: [Википедия страхования](#) , 02.04.13