

## Программа

### Часть I

- **Барьеры продаж**  
виды и типы барьеров, техники их преодоления
- **Актуализация потребностей**  
что такое актуализация потребностей, построение  
спирали вопросов
- **Убеждающая презентация** демонстрация выгод, трио  
успешной презентации