*Название лекции: «Проектное управление и воронка продаж: как увеличить конверсию на каждом этапе».*

Упрощенная схема ВП: http://img.vedu.ru/voronka-prodazh.jpg

1. Воронка продаж отвечает собственнику на вопросы об эффективности деятельности того или иного вида управления и конкретного менеджера – привлечение управленцев.
2. Возможность рассказать об ошибках при внедрении проектного управления и как их избежать.
3. Возможность построить материал по нисходящей воронки: от принятия решения о внедрении проектного подхода в организации, и первого привлечения клиентов до действий по возврату клиентов.
4. Возможность внедрения в лекцию кейсов на каждом этапе семинара.
5. Возможность продавать как обзорную лекцию, так и отдельные более глубокие семинары на темы: «Проектный подход на этапе внедрения», «Проектное управление и работа с целевой аудиторией», «Проектный подход и привлечение/вовлечение клиентов», «Проектный подход и продажа товаров/услуг», «Как вести проект так, что бы клиенты возвращались снова и снова» и так далее.