



*26 июня Александр Меренков, генеральный директор ООО «СК «Северная казна», бизнес-тренер, коуч, проведет специальное мероприятие в формате бизнес-тренинга на тему «Управление продажами на основе Теории ограничения систем».*

Подход Теории ограничений заключается в создании предложения ценности для клиентов. Предложение ценности – это предложение, от которого нельзя отказаться, потому что оно решает основную проблему клиента, связанную с потреблением товара или услуги.

На тренинг приглашены руководители ключевых предприятий – партнеры и клиенты филиала СК «Северная казна» в Смоленске.

Источник: [Википедия страхования](#) , 19.06.13