

АУДИТ ЗВОНКОВ ДАРОМ



Пётр Аристов проводит практико-ориентированные тренинги по работе с возражениями для отделов продаж. Сделали лендинг личного бренда, где продаётся не «курс», а конкретный навык: превращать «подумаю» и «нет бюджета» в сделку.

Клиент	Направление	Формат	Год
Пётр Аристов	Обучение B2B-продажам	Одностраничник	2026

Превращайте возражения клиентов в прибыль!

Практико-ориентированные тренинги по работе с возражениями для вашего отдела продаж

Написать в телеграмм

ПОДУМАЮ • НЕТ БЮДЖЕТА • СВОЙ П... СЕЙЧАС

// ЗАКАЗЧИК И ЗАДАЧА

ЧТО НУЖНО БЫЛО РЕШИТЬ

Пётр Аристов – методолог и тренер, в продажах с 2013 года. Специализация узкая: холодные звонки и работа с отказами. Тренер и наставник управленческих компетенций в AG-Promotion, адаптировал инструменты практической психологии в работу с возражениями.

Решение о тренинге принимает руководитель отдела продаж или собственник – человек, который уже покупал обучение и разочаровывался. Задача страницы: за один экран доказать, что это не мотивационное шоу, а прикладная методика под нишу клиента, и получить контакт до звонка.

ВОЗРАЖЕНИЕ — МЕТОД — ДОКАЗАТЕЛЬСТВА — ПОДАРОК

Страница говорит на языке отдела продаж. Сначала узнавание боли, затем методика и личность тренера, потом отзывы участников – и только в конце заявка, за которую сразу дают пользу.

УЗНАВАНИЕ

Бегущая строка из реальных фраз клиентов – «подумаю», «нет бюджета», «свой поставщик», «не сейчас». Руководитель узнаёт свои звонки в первые три секунды.

ЛИЧНОСТЬ

В личном бренде продаёт человек. Видео-FAQ на три минуты и блок эксперта с фактами опыта заменяют обещания «увеличим продажи в два раза».

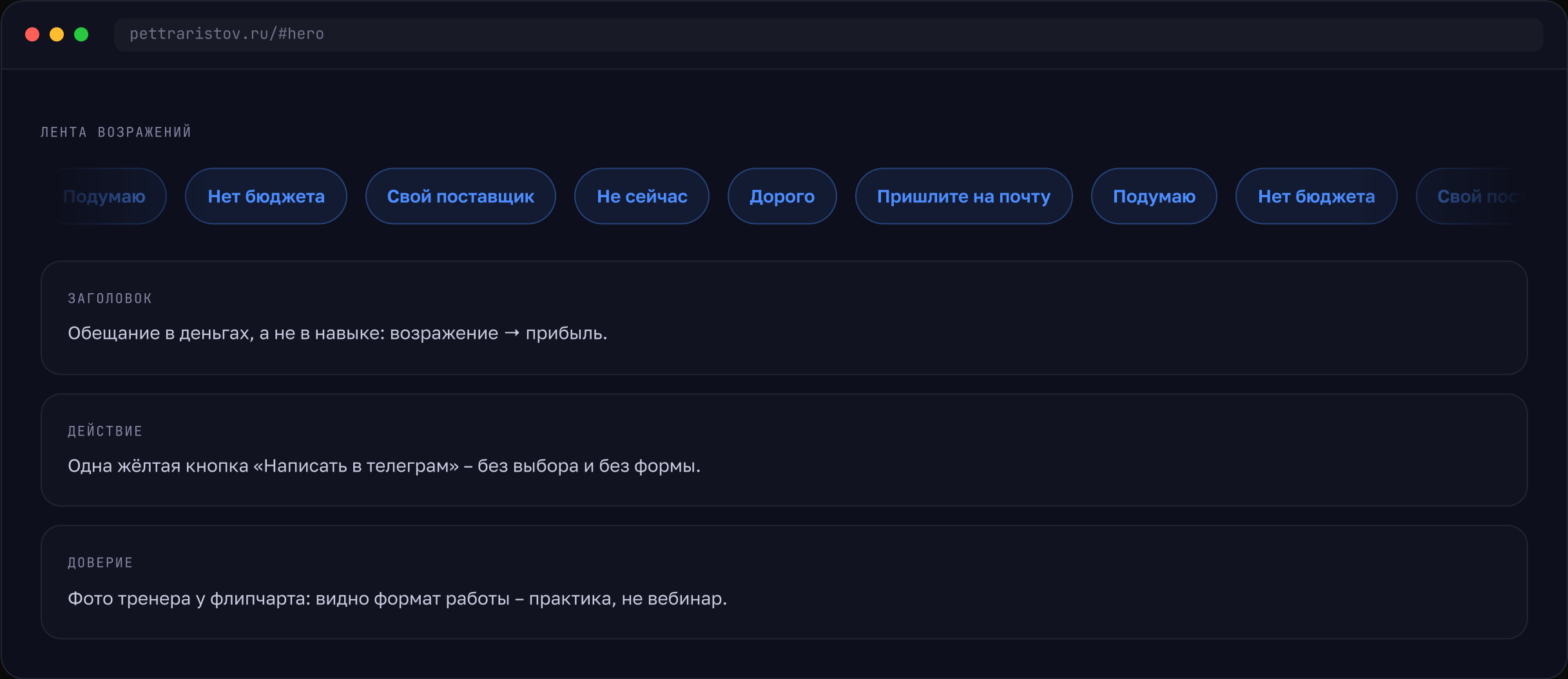
ОБМЕН

Заявка – это не «свяжемся с вами», а бесплатный аудит звонков менеджеров плюс гайд «100 примеров отработки возражений», который открывается сразу после отправки.

// ПЕРВЫЙ ЭКРАН

ВОЗРАЖЕНИЯ БЕГУТ СТРОКОЙ ПОД ЗАГОЛОВКОМ

Оффер прямой: «Превращайте возражения клиентов в прибыль». Кнопка ведёт не в форму, а в Telegram – в нише обучения решение обсуждают в переписке, и лишний шаг убивает конверсию.



ТРИ ФАКТА ВМЕСТО БИОГРАФИИ

Опыт в продажах с 2013 года, специализация на холодных звонках и отказах, наставник управленческих компетенций. Рядом – контакты в один тап: WhatsApp, Telegram, заказ тренинга.

 АРИСТОВ

 +7 (995) 308-88-58

Методолог и тренер

Петр Аристов

Адаптировал инструменты практической психологии в работу с возражениями

✓ ОПЫТ РАБОТЫ В ПРОДАЖАХ С 2013 ГОДА

✓ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ: ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ И РАБОТА С ОТКАЗАМИ

✓ ТРЕНЕР И НАСТАВНИК УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В AG-PROMOTION

Заказать тренинг

 WhatsApp  Telegram



Связь со мной



ВИДЕО-FAQ. ЗАКРЫВАЕТ ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Как проходит обучение отдела продаж, сколько длится, адаптируется ли под нишу – всё это тренер объясняет сам за три минуты. Ниже страница разворачивает главный тезис методики: «Продажа начинается со слова НЕТ».

pettraristov.ru/#obuchenie

АРИСТОВ

+7 (995) 308-88-58

Как проходит обучение

отдела продаж

АРИСТОВ: F.A.Q. отвечаю на технические вопросы о тренинге

АДАПТИРУЮ
ТРЕНИНГ
ПОД НИШУ
КЛИЕНТА

Объясняю
за 3 минуты

Смотреть на YOUTUBE

F.A.Q.
F.A.Q.
F.A.Q.
F.A.Q.

Продажа начинается со слова «НЕТ»

Скачать гайд
«100 примеров
отработки

Связь со мной

01

АДАПТАЦИЯ ПОД НИШУ

Сценарии тренинга собираются под продукт и цикл сделки клиента.

02

ПРАКТИКА НА СВОИХ ЗВОНКАХ

Разбор записей менеджеров: возражения берутся не из учебника.

После тренинга у менеджера остаётся структура, а не вдохновение.

// ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

ОТЗЫВЫ КАК ЕСТЬ — СКРИНШОТАМИ ПЕРЕПИСКИ

Вместо отредактированных цитат – живые сообщения участников с именем, фото и прокруткой внутри карточки. Слайдер держит семь отзывов, не растягивая страницу.

АРИСТОВ

+7 (995) 308-88-58

Обратная связь от участников тренингов

Татьяна
Филимонова

Петр, благодарю тебя за тренинг
"Безотказная работа с
возражениями" 🙏

Как говорится, запрыгнула в
последний вагон и оплатила обучение
накануне тренинга. Немного
сомневалась с принятием решения. А
зря!

Это одно из лучших обучение по
работе с клиентами из тех, что я когда-
либо проходила.

Ты не только крутой эксперт, но и
классный спикер. Подача материала
топ 🙌 Легко, интересно, позитивно и
конечно мегаинформативно! Большое

Егор
Сергеевич

Петр привет) Наконец то дотянулись
руки написать тебе отзыв!
У меня большой опыт в продажах.
Более 10 лет, за это время я успел
продавать от мебели до
инвестиционных валютных портфелей.
Хочется сказать, что очень много
посещал тренинги по продажам,
психологии продаж и т д , но сейчас
хочется отметить то, что твой свежий
взгляд на тему "отработка возражений"
меня покорила) Это реально работает !
А главное тут все просто. Буквально
пару дней и я получил результат в
диалоге с клиентом. Общаюсь с
клиентом услышал очередное
возражение и как то интуитивно

Елена
Мальгинова

Петр привет 🙏

Пишу отзыв об обучении 😊

Сначала скажу что это лучшее
обучение, которое я проходила по
продажам 🙏

Во первых, у меня многое в голове
встало на свои места.

Многое понимала интуитивно и
многое было вырвано из контекста
многих других обучений и книг)

Теперь у меня появились четкие схемы
и структуры диалога.

СЕРТИФИКАТЫ

Гайды

Связь со мной

АУДИТ ЗВОНКОВ ПЛЮС ГАЙД ЗА КОНТАКТ

Форма просит только имя с названием организации и телефон. За заявку клиент сразу получает бесплатный аудит звонков менеджеров, а гайд «100 примеров отработки возражений» открывается на скачивание после отправки – ценность отдаётся до продажи.

А

АРИСТОВ

+7 (995) 308-88-58

Оставьте заявку и получите
бесплатный аудит звонков
ваших менеджеров

Ваше имя и название организации

8-999-999-99-99

■

Я подтверждаю [согласие с обработкой персональных данных](#)

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

[telegram]

Гайд
«100
примеров
отработки
возражений»
в подарок

Гайд откроется для скачивания после
отправки заявки

Библиотека для менеджера по продажам

Скачивайте книги в свою базу знаний

Связь со мной

ТОЧКА ЗАХВАТА 01

Telegram и WhatsApp из шапки – для тех, кто решает быстро.

ТОЧКА ЗАХВАТА 02

Заявка на бесплатный аудит звонков с гайдом в подарок.

ТОЧКА ЗАХВАТА 03

Библиотека книг для менеджера – повод вернуться на страницу.

СИНИЙ ДЛЯ СМЫСЛА, ЖЁЛТЫЙ ТОЛЬКО ДЛЯ КНОПКИ

Тёмные экраны с фотографиями чередуются со светло-серыми блоками текста – ритм не даёт странице слиться в одну простыню. Синим подсвечены смысловые ударения в заголовках, жёлтый закреплён за единственным действием.

ТИПОГРАФИКА

ПЛОТНЫЙ ГРОТЕСК

Крупные заголовки, деловой тон, никакого курсива

Заголовки набраны на две-три строки и читаются на скролле, служебные подписи – капсом. Тон копирайта – как говорит руководитель отдела, без маркетингового пафоса.

#0F7BF4

Акцент в заголовках

#FFC738

Только кнопка действия

#1C1C1E

Тёмные экраны

// РЕЗУЛЬТАТ

ЧТО ПОЛУЧИЛ КЛИЕНТ

Страницу личного бренда, которую можно отправить руководителю отдела продаж вместо презентации: боль узнаётся в первые секунды, методику объясняет сам тренер, отзывы подтверждают результат, а заявка окупается для клиента ещё до звонка – аудитом звонков и гайдом.

2

поля в форме заявки

3

точки захвата на странице

7

отзывов участников в слайдере

100

примеров в гайде-лид-магните

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ