



ИП Виноградова Наталья Георгиевна
Бизнес консультант, коуч
УНП 191503912

+375 (29) 6909101
+375 (25) 9090815

n.g.vinogradova@gmail.com
www.ngrapes.com

Директору Предприятия

Предлагаю Вашему вниманию комплекс обучающих семинаров-тренингов для специалистов и руководителей продаж с дальнейшей практической поддержкой по внедрению технологий и изменений.

Технология проведения семинаров-тренингов:

БЛОК I. Аналитика. Семинары-тренинги.

Этап I. Погружение в компанию.

- Проведение анкетирования руководителей и специалистов отдела продаж за одну-две недели до даты семинара-тренинга.
- Анализ материалов анкетирования совместно с собственником, коммерческим директором, начальником отдела продаж.
- Обсуждение с собственником, коммерческим директором, начальником отдела продаж настоящего положения дел по вопросам системы продаж («узкие» места), сотрудников продаж, мотивации, технологий управления, структуры и видения дальнейшего развития продаж.
- Утверждение Программы и структуры семинаров-тренингов под потребности компании

Сроки исполнения: 5-10 дней

*зависит от количества участников и скорости реагирования персонала

Этап II. Проведение семинаров- тренингов.

- **1 Часть. Практические кейсы** (как продают сотрудники в настоящее время) для сотрудников и руководителей по применяемым технологиям и методикам продаж.
Цель: выявление реальных недостающих практических технологий и компетенций руководителей и специалистов отдела продаж.
Длительность: 4 академических часа. Присутствие собственника(ов) обязательно.
- **2 Часть. Семинары-тренинги по утвержденной Программе** (этап I).
Возможные темы: технологии активных продаж, технологии поиска клиентов, технологии телефонных продаж, технологии ведения переговоров, технология работы с возражениями, работа на выставке, технологии планирования и бюджетирования, технологии применения маркетингового анализа, управленческий учет и отчетность и др.
Длительность: 8 академических часов.
- **3 Часть. Практические бизнес кейсы.** Проработка и закрепление полученных навыков и знаний на смоделированных бизнес ситуациях («проигрываются» реальные ситуации из ежедневной работы продавцов), разбор полученных результатов, обсуждения, выводы.
Длительность: 4 академических часа.

Сроки исполнения: 2 дня по 8 академических часов или 4 дня по 4 академических часа

Силами и средствами компании:

рекомендуется: 1 и 3 часть тренинга - проведение видеосъемки и/или аудиозаписи тренинга, ведение документирования участия сотрудников в семинаре на бумажном или электронном носителе.

БЛОК II. Внедрение технологий *(по желанию Заказчика)*

Этап I. Практическое внедрение технологий активных продаж, пройденных в Блоке I.
Программа сопровождения гарантированного внедрения рассчитана на один – два квартала.

Программа каждого месяца: Ежедневно: 1 контрольная точка.

Каждая пятница:

- консультации по практическим вопросам развития продаж, по внутренней работе отдела продаж;
- отчет за неделю по предложенной методике по контрольным точкам, и план на следующую неделю.

Подведение итогов за месяц:

- каждая третья пятница месяца, следующего за отчетным.
Коммуникации по средствам интернета, при необходимости - выезд.

Этап II. Заключительная сессия: вторая пятница последнего отчетного месяца.

Подведение итогов проекта:

- по выполнению плана развития по объемам продаж, по развитию клиентской базы, по развитию компетенций руководителей и специалистов отдела продаж и др.

Выработка предложений по развитию продаж.

Срез (Выводы):

- Что получилось?
- Что не получилось?
- Что необходимо для дальнейшего эффективного развития?
- Определение дальнейших шагов.

Блок III. Разработка бизнес инструментов *(по желанию Заказчика)*

Разработка эффективных инструментов продаж:

- Алгоритм телефонных продаж (Tele sales, холодный звонок)
- Алгоритм проведения очных переговоров
- Алгоритм работы с возражениями (стандартными, нестандартными)
- Описание бизнес процессов отдела продаж
- Постановка системы планирования, бюджетирования, отчетности, контроля
- Разработка системы KPI, мотивации персонала и др.

В результате проведенной программы, специалисты по продажам смогут:

- использовать в продажах конкурентные преимущества предприятия
- эффективно преодолевать сопротивление
- перевести холодные звонки во встречу с клиентом, а встречу в продажи
- воспитывать лояльность клиента предприятию
- увеличивать клиентскую базу предприятия
- больше зарабатывать для предприятия и для себя
- закрепить навыки использования технологии активных продаж

Стоимость семинаров-тренингов, разработки практических решений и внедрения обсуждается отдельно и зависит от объемов работ. Действует система бонусов и скидок!

Рада быть полезной Вашему бизнесу!

С уважением,
Наталья Виноградова