

Управление отделом продаж: Как создать «машинку для генерации денег»

Тренинг для директоров, руководителей отдела продаж



Скажите, вам знакомо такое:

- Продажи в вашей компании перестали расти, планы продаж не выполняются и вы не знаете – как исправить ситуацию. Ведь не понижать же планы, в самом деле?
- Продавцы не хотят искать новых клиентов, сидят на старых. Потому, что, по их словам, «они сильно загружены и так».
- И вообще, отдел продаж напоминает спокойное болотце. Всем тепло и хорошо, зарплата идет... И никто не напрягается.
- А вот вы сами сильно загружены и вынуждены контролировать работу с клиентами постоянно. Как только вы отвлекаетесь на что-то другое – все рушится или медленно скатывается «в минуса».

Если вы ответили «да» хотя бы на два вопроса из списка, тренинг **«Управление отделом продаж»** станет для вас прекрасным трамплином для изменения ситуации в вашей компании.

В результате внедрения полученных на нем знаний:

- Ваш отдел продаж не просто будет функционировать «как часы», но и приносить много денег.
- Вы сможете сделать работу отдела продаж прозрачной, привязанной к конкретным показателям и легко управляемой.

- Тем самым, вы избавите себя от глубокого погружения в процесс продаж, получите необходимое время, чтобы заниматься развитием отдела, а не только текущей работой с клиентами.
- Вы добьетесь выполнения планов продаж, и стабильной динамики роста продаж отдела.
- Сотрудники начнут работать «с огоньком», без «пинков» и подталкиваний.

И мы не просто дадим вам новые знания, не просто сделаем много практических упражнений для формирования нужных навыков.

Мы останемся с вами и после тренинга. Будем сопровождать вас и помогать внедрять новые методы работы.

Ведь самое главное – это не знания сами по себе.

А то, как мы будем их применять в реальной жизни. И какой результат мы получим.



Программа тренинга

1. Анализ ситуации у участников тренинга:

- Фиксируем «точку входа»: ситуацию участников и их цели.
- Разбираем возможные варианты стратегий:
 - Методы продаж в зависимости от продукта и целевой аудитории
 - Структура отдела
 - Личность руководителя.
- Определяем стратегию развития для отделов продаж участников.

2. Набор сотрудников в отдел продаж.

- Разбираем основные этапы и составляющие процесса набора.
- На основании шаблонов, готовим необходимые материалы для набора в свой отдел:
 - Профиль должности
 - Объявление о вакансии
 - Скрипт для телефонного скрининга резюме
 - Вопросы и кейсы для собеседований.
- Составляем план адаптации и обучения сотрудника.

3. Необходимые инструменты управления сотрудниками отдела продаж:

- Правила проведения планерок и введения ежедневной отчетности сотрудников отдела продаж.
- Внедрение записи и анализа звонков с целью:
 - Контроля количественных показателей
 - Повышения качества работы менеджеров по продажам.
- Регламенты и скрипты, как ценные помощники для наших сотрудников. Примеры скриптов. Тренируемся составлять сами.

4. Система материальной мотивации сотрудников:

- Планирование продаж, как необходимая составляющая системы материальной мотивации сотрудников. Основные принципы планирования.
- Варианты материальной мотивации и критерии подбора.
- Подбор и описание новой системы материальной мотивации участниками тренинга для своих отделов.

5. CRM, как инструмент управления продажами и работой сотрудников:

- Необходимость внедрения CRM: зачем это нужно, и какие результаты мы получим от ее внедрения.
- Базовые функции и способы их настройки.

6. Создание продуктивной команды отдела продаж:

- Какие бывают команды, чем они отличаются друг от друга и какие методы работы подходят каждой из них?
- Принципы создания команды, нацеленной на достижение результата.
- Необходимые инструменты нематериальной мотивации для внедрения в отделе продаж.

Сопровождение после тренинга:

В целях помощи вам во **внедрении новых методов в свою работу**, к каждому участнику (*купившему пакет Business*) **прикрепляется персональный бизнес-наставник**.

Наставник помогает вам в быстром и устойчивом внедрении новых технологий и осуществляет общее **Полевое сопровождение** (*продолжительность – 1 месяц*).

Что в него входит?

1. Одна 1-часовая скайп-консультация с целью анализа качества использования новых методов, помощи в работе.
2. Ответы на письменные вопросы (неограниченное количество в течение 1 месяца).
3. Рекомендации по подбору профессиональной литературы.

Форматы участия в тренинге:

Содержание пакета	Standard	Business
Прохождение тренинга, продолжительность 2 дня	Да	Да
Видеозаписи теоретической части	Да	Да
Рабочие тетради	Да	Да
Набор базовых шаблонов для управления отделом продаж	Да	Да
Сертификаты о прохождении тренинга	Да	Да
Фотографии с тренинга	Да	Да
Полевое сопровождение	Нет	Да
Стоимость пакета:	12 400 руб.	15 550 руб.

Автор и ведущий тренинга**Виктория Мельник****бизнес-консультант, бизнес-тренер, к.и.н.**

- Персональный консультант по вопросам управления в компаниях малого бизнеса.
- Специалист по построению системы продаж (B2B, B2C).
- Консультант в области построения системы продаж в компаниях, клиентского сервиса и управления персоналом.
- Бизнес-тренер по продажам, переговорам, коммуникациям.
- Бизнес-наставник.
- Учредитель и директор консалтингового агентства «Инструменты для бизнеса».
- В качестве бизнес-консультанта и бизнес-тренера успешно реализовала более 150-ти консалтинговых и обучающих офф-лайн проектов.

**[Посмотреть подробную информацию о консультанте](#)**

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: +7 (383) 248-30-70

Тел.: +7 (923) 104-13-26