

14 АПРЕЛЯ 2018 | НОВЫЙ МАСТЕР-КЛАСС | ВЕДУЩИЙ – МАКСИМ БАТЫРЕВ

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Место проведения: г. Иркутск, «Байкал Бизнес Центр», конференц-зал «Большой»

Это самый новый мастер-класс! Он представляет собой квинтэссенцию 13-летнего опыта продаж и управления продажами, подкрепленного опытом реанимации и построения систем продаж в компаниях из разных сфер деятельности в 2016-2017 гг.

100% авторский курс без всяких книжных теорий и рассуждений. Только конкретные логики, технологии и инструменты работы. Только то, что имело прямое применение на практике.

Программа возникла по прямым запросам Клиентов «Batyrev Consulting Group», которые обращались с целью усилить результаты в продажах, найти скрытые ресурсы в коммерческой службе и выстроить правильную «культуру результата» в подразделениях продаж.

Мастер-класс будет полезен и интересен управленцам любой компании, продающей свои продукты или услуги на рынке B2B.

В ПРОГРАММЕ:

1. Кто такие Клиенты и **где их взять?**
2. **Задачи управленцев.** В чем разница между директором по продажам, менеджером среднего звена и линейным руководителем?
3. **Разделение труда** сотрудников как главная составляющая успеха в подразделении продаж.
4. **За что платить:** как разработать систему оплаты труда?
5. **Планирование** в продажах. Как это делается и для чего нужны нормативы.
6. **Обучение** сотрудников отдела продаж.
7. Что такое книга продаж и как сделать её рабочей.
8. **Конфликты** интересов смежных подразделений. Как «делить» Клиента между сотрудниками. Кто отвечает за **«кривые» продажи.**
9. Система наградений сотрудников и ее **сакральный смысл.**
10. Как проводить летучки, оперативки, собрания и планерки в продажах.
Про подотчетность и ответственность.
11. Адаптация РОП на рабочем месте. **Чем ему помочь?**
12. Что такое клиентская **база** и как с ней работать руководителю.
Анализ текущей ситуации.
13. **Отчет** по каждому Клиенту. Для чего он нужен и как его принимать.
14. Порядок действий руководителя с точки зрения **управления клиентским массивом.**
15. Что нас **убивает** в отделах продаж и не делает сильнее. Табуированные вещи.
16. **Система контроля** или панель управления менеджера.
17. Операция **«тайный покупатель».** Для чего это нужно?

18. **Вооружение** отдела продаж. Как помочь продавцам «в поле»?

Отзывы с мастер-классов Максима Батырева

«На 100% рекомендую посетить мастер-класс Максима Батырева, как бы он ни назывался и в каком бы городе ни проходил! Максим очень контентен, очень зажигателен. Это очень большая редкость – харизматичный спикер с очень полезным контентом».

Игорь Манн,
Консультант, маркетер, издатель

«Правила управления от Максима Батырева конкретны, практичны, результативны и обоснованы. Они опираются на принципы эффективного менеджмента. Поэтому если Вы начнете их использовать, то увидите: работа ваших подчиненных становится более осмысленной, ответственной и результативной. Рекомендую. Если, конечно, вам интересен результат».

Александр Фридман,
Консультант и бизнес-тренер

«Самый интересный тренинг! Я ехал в ночь с Братска в Иркутск на автобусе, и даже не захотелось спать в течение всего тренинга. 100% вовлеченность».

Широков Дмитрий Николаевич,
Территориальный директор ГК «Слата», г. Братск

«Новый, свежий взгляд на информацию. Потрясающий позитивный пинок на развитие. До этого 2 года не могла сформулировать свои цели, а тут за 1 минуту написала. Пошла выполнять. Спасибо».

Арефьева Татьяна Александровна,
Управляющий розничной сетью Компании «Аскона», г. Чита

«Спасибо Вам за очень полезный мастер-класс. Особенно за то, что Вы реально настроили меня на достижение моих целей, и они будут достигнуты!».

Кушниренко Тамара Николаевна,
Начальник отдела снабжения «ИЗТМ-Инжиниринг», г. Иркутск

«Посещаю мастер-класс Максима второй раз и очень этому рада. Нахожу подтверждение тому, что делаю и мыслю правильно, узнаю новое. Организаторам большое спасибо! Молодцы!».

Соколова Елена Валерьевна,
Начальник отдела продаж ИП Захаров В.В., г. Иркутск

«Спасибо за настрой! Я влюбилась в мастерство спикера! Хочу пожелать роста, успехов! Максим, вы супер! Менеджерское братство – это супер!»

Солощенко Зинаида Вячеславовна,
РОП ТД «Киты», г. Иркутск

Автор и ведущий мастер-класса: Максим Батырев

Один из самых успешных российских менеджеров современности. Прошел путь от рядового специалиста по продажам до одного из членов правления компании «Что делать Консалт» (сети «КонсультантПлюс»).

За два последние года – ПРОВЕДЕНО **222** МАСТЕР-КЛАССА, **31 013** УЧАСТНИКОВ, **10** СТРАН, **74** ГОРОДА.

ЧТО ОН СДЕЛАЛ?

2016 - Новая книга «**45 татуировок продавана**» - бестселлер года по версии «Манн, Иванов и Фербер», ЛитРес и OZON.RU

2015 - 2016 - **Один из лучших бизнес-спикеров года**, по мнению профессиональных изданий и успешных российских бизнесменов. Абсолютный рекорд по количеству мастер-классов и участников.

2014 - Книга «**45 татуировок менеджера**» отмечена наградой «Лучшая бизнес-книга года»

2013 - Победа в конкурсе «**Менеджер года**», который ежегодно проводится при поддержке Правительства Москвы

2012 - Победа во всероссийском конкурсе «**Коммерческий директор года**»

2010 - Блог в ЖЖ входит в **ТОП-30 «денежных блогов страны»**

2009 - **Абсолютный корпоративный рекорд в продажах**. За 1 месяц продано столько, сколько не продавали конкуренты за год

2006 - Победа в номинации «**Лучший продавец всех времен и народов**» компании «Что делать Консалт»

2003 - Лучший продавец компании

[ВИДЕО О СПИКЕРЕ НА НАШЕМ САЙТЕ>>](#)