

29 СЕНТЯБРЯ 2017 | СЕМИНАР - ТРЕНИНГ | ВЕДУЩИЙ – МАЙКЛ БЭНГ

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Место проведения: г.Иркутск

ТРЕНИНГ ПОДОЙДЕТ ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ:

- Задумались над созданием отдела продаж;
- Создаете отдел продаж;
- Руководите отделом продаж.

И СТРЕМИТЕСЬ УЗНАТЬ:

- Где найти продуктивных сотрудников?
- Как обучать новых продавцов?
- Как развить отдел продаж?
- Как мотивировать продавцов?
- Как оценивать и вознаграждать сотрудников отдела продаж?
- Как управлять отделом продаж?
- Как сделать так, чтобы люди работали без присутствия руководителя?
- Как построить отдел продаж, выполняющий план на 100% и выше?

РЕЗУЛЬТАТ ТРЕНИНГА:

1. У вас появится четкое понимание, как наконец создать и усилить отдел продаж;
2. Увеличится объем продаж минимум на 30% только за счет грамотного управления процессом продаж (это можно сделать на клиентской базе, которая уже покупает);
3. Получите пошаговый алгоритм действий по внедрению международных стандартов управления;
4. Заберете с собой «Пакет» инструментов и готовых решений, которые сильно облегчат жизнь (45 инструментов, которые применяете – и не надо ничего придумывать).

ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?

- Для владельцев, директоров компаний, руководителей, которые:
 - задумались над тем, чтобы создать отдел продаж;
 - уже управляют отделом продаж;
 - сами много продают, но не передают этот навык другим;
 - хотят, чтобы продавцов в компании было много, и они не забирали у руководителя много внимания;
 - создают сильную команду для дохода, чтобы «порвать» конкурентов;
- Для внутренних тренеров компаний и менеджеров по найму.

ЧТО ИЗМЕНИТСЯ ПОСЛЕ ТРЕНИНГА?

Вы узнаете:

- Как отсеять ненужных людей и подобрать тех сотрудников, которые вам нужны.
- Чему обучать и как обучать, чтобы продавцы создавали доход компании.
- Как контролировать работу тех сотрудников, что у вас уже работают.

Мы покажем вам, как:

- Правильно вести внутреннюю и внешнюю документацию;
- Индивидуально ставить план на каждого продавца и план на каждый отдел;
- Следить за тем, чтобы воронка продаж поддерживала план продаж. Чтобы не было разрывов между тем, что вам наобещали продавцы, и деньгами, которые оказались в кассе в конце месяца или квартала.

У вас появятся такие инструменты: как прогноз продаж, боевые планы, краткие варианты отчетов.

Вы разберетесь в вопросах материальной и нематериальной мотивации. Как применять бонусы, создавать игры в компании и др.

Узнаете сколько платить фиксированную часть зарплаты, а сколько процентную, и как влиять на то, чтобы люди работали на результат.

Таким образом, после практикума вы уйдете с полным набором действующих инструментов, которые примените в своей компании уже на следующий день!

Следуя рекомендациям Майкла Бэнг, Вы получите сотрудников, которые сами ищут клиентов, сами им звонят, продают и пишут отчеты о проделанной работе, и Вам уже не нужно постоянно «пинать».

С полученными знаниями в области управления доходами, Вы только на клиентах, которые уже покупают и с теми сотрудниками, которые уже работают, сможете увеличить оборот минимум на 30%! И сохранять восходящий тренд продаж ежемесячно, тренируясь и укрепляя навыки самостоятельно!

В ПРОГРАММЕ:

1 ЧАСТЬ

Как нанять продуктивных продавцов.

- Принципы постановки коммерческих и жизненных целей и планов, и использование коммерческого бизнес-плана при найме продавцов с подходящим потенциалом.
- Где найти продуктивных продавцов.
- Как привлечь продуктивных продавцов в Вашу компанию.
- Критерии для оценки продавца: как не ошибиться.
- Как составить описание Профессионального пятизвездочного продавца, чтобы продавцы соответствовали идеалу.
- Как определить мотивацию продавца во время найма на работу.
- Как проверить продуктивность продавца на входе, и понять, принесет ли продавец деньги в Вашу компанию.

2 ЧАСТЬ

Как правильно обучить новых продавцов и увеличить потенциал тех, кто есть.

- 7-шаговая Программа «Как обучать, чтобы повысить результативность и мотивацию продавцов».
- Как сделать так, чтобы через 2-3 дня продавец уже продавал и приносил доход.
- Как проверить на продуктивность тех продавцов, которые у Вас уже работают.
- Как постепенно увеличивать результативность продавцов, сохраняя желание обучаться.
- Как правильно скорректировать ошибки продавца, если он давно работает.
- Что включает в себя должностная инструкция для продавца.
- Как составить должностные инструкции для продавцов, чтобы стать рабочим инструментом для самих продавцов.
- Зачем нужны регулярные упражнения и тренировки для продавцов.

3 ЧАСТЬ

Как мотивировать продавцов, чтобы они постоянно продавали.

- Как сделать так, чтобы продавцы выполняли план по доходу.
- Материальные и нематериальные способы мотивации продавцов.
- Что снижает желание продавцов продавать, как справиться с демотивацией.
- Как благодарить и наказывать, чтобы не «испортить» своих продавцов.
- Как реанимировать продавцов после тяжелых клиентов.
- Как создать справедливую заработную плату, мотивирующую продавцов продавать.
- Как рутину превратить в захватывающую игру.
- Как привить правильное отношение продавцов друг к другу и создать атмосферу взаимной симпатии, поддержки и дружбы, чтобы они работали как команда.
- Как создать продающую команду и что мотивирует сильнее, чем деньги.

4 ЧАСТЬ

Как управлять отделом продаж и оценивать работу отдела.

- Как использовать качества лидера для достижения целей команды.
- Принципы управления, которые выявляют тех, кто мешает Вам работать и защитить тех, кто работает.
- Как использовать цели и ценности компании, чтобы мотивировать продавцов.
- Как разработать схемы потоков процесса продаж в Вашей компании.
- Как управлять продавцами, используя планы на день, неделю, месяц, квартал и год.
- Как использовать еженедельные собрания для анализа результатов и разработать стратегию продаж.
- Как управлять на основе показателей (статистик), а не на основе мнений.
- Как создать и использовать Воронку продаж, чтобы прогнозировать и лучше контролировать будущий доход.
- Как помогать продавцам справляться с проблемами, которые мешают им продавать и использовать потенциал.
- Как помогать продавцам во встречах, чтобы те заключали сделки.

- Как использовать данные о Золотых клиентах, чтобы увеличивать доход.
- Как использовать 3 проверочных списка для анализа встреч, чтобы улучшить выполнение работы и скорректировать ошибки.
- Как использовать клиентскую базу данных (CRM) и из чего она состоит.
- Какие статистические показатели Вам нужны, чтобы правильно оценивать работу продавцов.
- Как использовать анализ работы продавцов, чтобы повысить понимание и мотивацию в работе.
- Как составить собственный список по подготовке к сделке.

Автор и ведущий тренинга: Майкл Бэнг

Международный консультант, эксперт, бизнес-тренер по продажам, переговорам, личной эффективности и клиентскому сервису.

- Долларовый миллионер, предприниматель;
- Международный спикер, в активе которого более 800 обучающих мероприятий (Дания, Испания, Франция, Ирландия, Великобритания, Германия, Швейцария, Венгрия, США, Мексика, Япония, Израиль, Россия, Казахстан, Молдова, Белоруссия, Армения, Китай, Гонконг);
- Автор обучающих программ «5-Star Sales System», «5-Star Service System», а также коучинговых программ по командообразованию, искусству публичных выступлений, переговоров и мастерству убеждения;
- Основатель Пятизвездочной академии Майкла Бэнг;
- Более чем 30-летний опыт продаж и привлечения инвестиций. Майкл превратил теорию в простую работающую систему, которую легко понять и воспроизвести на практике.

Начинал свою карьеру простым моряком на торговом флоте Дании. Работал нефтяником в Африке, торговал бриллиантами в Италии и Англии, одеждой в Испании, поставлял оборудование для баров, занимался привлечением инвестиций, сбором средств для некоммерческих организаций по всему миру.

Аудитория обученных Майклом Бэнг продавцов, руководителей отделов продаж, топ-менеджеров и бизнесменов более 100 000 человек.
Среди его клиентов: Toyota, Unilever, Panasonic, Сбербанк, Мегафон, Nestle, Volvo, Heineken, Toshiba.