

Психорубка

Стадо

Основы продаж

B2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

ПОСТАНОВКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ



Тренинг для руководителей

Психорубка

Стадо

Основы продаж

B2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

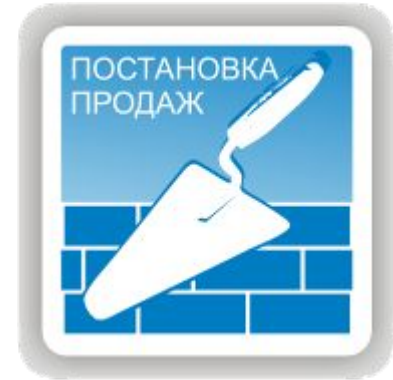
Формирование

Управление

Особенности

ПОСТАНОВКА ПРОДАЖ – одно из направлений нашей компании. Это проектная работа увеличения продаж в определенный период силами управляющего компании 2B2B. Услуга эффективная, но на практике трудно реализуемая, потому что во многих компаниях отделов продаж – просто нет.

Учитывая, пожелания многих бизнесменов формировать отделы продаж на своем предприятии самостоятельно, мы разработали бизнес-тренинг, который так и назвали: **ПОСТАНОВКА ОТДЕЛА ПРОДАЖ.**



ЦЕЛЬ: Разобрать пошаговую постановку отдела продаж силами существующего сотрудника. Познакомиться с особенностями управления малыми группами. Получить образцы внутренних, технологических и продажных документов отдела продаж.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: Управляющие продажами торговых и производственных предприятий. Сотрудники, ответственные за формирование отделов продаж в компаниях.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

B2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Любой тренинг – это психологический эксперимент, в ходе которого все участники проходят через определенные стадии:

- Условный позитив
- Групповая агрессия
- Доверительный позитив
- Стадия рабочих отношений
- Эйфория



В психологии управления данное явление называется **групповой динамикой** и действует в любых группах, в том числе в отделах продаж.

Любому руководителю крайне важно знать причины возникновения данного явления и особенности управления коллективом на любой стадии. Потому что, есть условия, при которых менеджеры будут постоянно возвращаться в стадию Агрессии. Другими словами, психологический климат в коллективе не позволит сотрудникам приступить к эффективной работе.

Вы каждый день встречаетесь с последствиями психорубки и наглядно можете увидеть все эти стадии в реалити-шоу «Дом-2» или в проекте «Последний герой».

Психорубка

Стадо

Основы продаж

B2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Мы объясняем причины вышеописанных явлений через призму этологии – науки о поведении животных.

Человек, как известно, разумное стадное животное, и ему присуще организовывать группы или участвовать в них.

У каждого сотрудника есть свои роли в коллективе, и руководителю важно их знать и понимать.



Более того, на подсознательном уровне он должен быть для своих менеджеров Альфа-самцом – самым главным в иерархии отдела продаж.

На тренинге есть практическое упражнение, которое научит участников управлять даже самыми сильными менеджерами.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Руководитель отдела продаж должен понимать основы продаж на B2B и B2C рынках, знать особенности и нюансы работы менеджеров на них.

Так же важно наладить взаимодействие сотрудников коммерческого отдела со всеми смежными подразделениями.

Нужно раз и навсегда разобраться, кто в компании главный: тот, кто приносит деньги, кто их обслуживает, а кто является условной составляющей компании.



Отдел продаж – хищный рот любой коммерческой организации.

Отдел маркетинга – зоркие глаза и гибкий мозг.

Все остальные сотрудники – змеиное тело, без него нельзя, но и кормить его приходится каждый день.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Поняв роль менеджера в компании и особенность его работы на V2B рынке, мы приходим к выводу, что он является наиболее эффективным условно-бесплатным **КАНАЛОМ ПРОДВИЖЕНИЯ**.

По факту он формирует спрос в лицах, принимающих решение о покупке, и должен разбираться в технологиях скрытого продвижения. Именно они гарантируют выстраивание долгосрочных отношений с клиентами и поток постоянных обращений в компанию.



МЕНЕДЖЕР - ЛИЧНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ КАНАЛ КОММУНИКАЦИИ

Руководитель должен помочь менеджеру по продаже выстроить программу продвижения, чтобы тот работал наиболее результативно и прибыльно.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Для того, чтобы создать эффективный отдел продаж руководитель должен очень четко представлять задачи, которые он будет ставить сотрудникам, и их портрет.

Кто ему нужен сейчас? Менеджер овощ или продажное мясо?

По статистике срок жизни результативного человека на должности менеджера по продажам составляет около двух лет.

За это время он зарабатывает клиентскую базу и достигает определенных успехов в продажах. Поставленные цели кажутся ему - маленькими, заработная плата - недостаточной, должность - неподходящей по статусу.

Вот и получается, что как менеджер по продаже, он умирает: становится руководителем, может быть уходит в другую компанию, еще чаще просто становится овощем.



Психорубка

Стадо

Основы продаж

B2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Зная из каких людей должен состоять отдел, можно приступить к его формированию. После набора, для повышения эффективности нужно сплотить их в одну продажную команду. Управлять и удерживать которую, очень непросто.

ВЫ, ЧЕГО, И ПАЛЬЦЫ ЗА МЕНЯ ЗАГИБАТЬ БУДЕТЕ?



ОСОБЕННО, ЕСЛИ РЕЗУЛЬТАТОМ ТВОЕЙ РАБОТЫ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОЦЕСС!



АГА!

2B2B

На тренинге, вместе с комплектом внутренней документации, участник получает практические инструменты работы с высокоранговым персоналом отдела. Мы ежедневно используем эти приемы в реальных продажных коллективах и уверены в их результативности и безопасности для менеджеров.

*Психорубка**Стадо**Основы продаж**V2B продвижение**Мясо**Команда**Подготовка**Формирование**Управление**Особенности*

Если создана продажная команда, можно приступать к сбыту. Чтобы не тратить времени на бесполезные холодные звонки, пустые встречи, менеджеры должны найти растущий целевой сегмент, выявить его особенности и подготовить для него уникальное торговое предложение.

В результате работы с такой выборкой, мотивация менеджера не снижается, а за счет экспертного позиционирования на рынке - регулярно повышается.



Отдел продаж должен разрабатывать стратегию своего поведения на рынке, а не бежать сломя голову в поисках клиентов.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

После того как мы определились со стратегией, пришло время продвигать нашу продукцию.

Каждый руководитель должен знать, что такое безотходная воронка продаж, на каких этапах, какие продажные материалы должны быть. Как сфокусировать менеджеров на создание клиентского пула, агентской сети и стратегических альянсов.



После прохождения данного раздела, каждый участник получает образцы технологических и продажных документов.

Именно они помогут составить вспомогательные комплекты для менеджеров коммерческого отдела.

образец

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

Управление продажами - это комплекс мероприятий по организации системы продаж, достижению и сохранению плановых финансовых поступлений, поддержанию коммерческой деятельности, реализации программ продвижения и стратегических целей компании.

На тренинге руководитель отдела продаж получает практический инструмент планирования денежных поступлений и ежедневного контроля менеджеров.



Применяя полученные знания и навыки, коммерсант может грамотно распределить свои силы и обеспечить стабильный денежный поток, что позволит правильно планировать расходную часть компании и избавит её от кассовых разрывов, которые зачастую отражаются на выдаче зарплаты менеджерам.

Психорубка

Стадо

Основы продаж

V2B продвижение

Мясо

Команда

Подготовка

Формирование

Управление

Особенности

В качестве резюме можно

сказать:

1. Данный тренинг разработан и ведется практиком B2B продаж.
2. Участники получают реальные знания и навыки управления результативным отделом продаж.
3. На тренинге выдаются образцы внутренних, технологических и продажных документов.
4. Применяя услышанное можно создать отдел продаж, выйти на плановые показатели денежных поступлений и перейти к системным продажам.

Рудаков Антон
Владимирович

2B2B



БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ:
УПРАВЛЕНИЕ
B2B ПРОДАЖИ
ПРОДВИЖЕНИЕ

ПРОДАЖНОЕ
МОЗГОЛОМСТВО

ПОСТАНОВКА
ПРОДАЖ
+
МАРКЕТИНГОВОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ

МОСКВА
ВАРШАВСКОЕ 56

+7 (916) 233 9999

WWW.2B2B.RU

ЧЕЛЯБИНСК
ЭНТУЗИАСТОВ 30

+7 (351) 2100280
+7 (912) 4055255

RUDAKOV@2B2B.RU