

ТС:КОНСАЛТИНГ.БИЗНЕС-ШКОЛА

серия интерактивных курсов

ИНСТИТУТ ТРЕНИНГА
TRAINING INSTITUTE



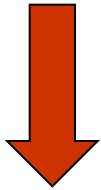
«Продажи в дистрибуции» - новый мультимедийный курс для торговых компаний



Декабрь 2005

Программный продукт предназначен

- ◆ Руководителям отделов продаж
- ◆ Супервайзерам



- ◆ Менеджерам по обучению
- ◆ Сотрудникам служб персонала
- ◆ Консультантам



для обучения и оценки

**торговых представителей
менеджеров по продажам**

Варианты использования курса в Вашей компании

- ◆ Проведение корпоративного обучения
- ◆ Закрепление навыков полученных на тренинге продаж

- ◆ Оценка текущего уровня квалификации
- ◆ Проведение аттестаций
- ◆ Тестирование при приеме на работу

- ◆ Самостоятельное обучение



**Торговых представителей
Менеджеров по продажам**

Уникальность программного продукта

- ◆ **Адресный** - для дистрибуторов и о дистрибуторах. Примеры и ситуации взяты из опыта работы дистрибуторских компаний в России за последние 10 лет.
- ◆ **Интерактивный** – даны объяснения КАК делать и ПОЧЕМУ делать именно так. Ответы и комментарии ко всем практическим заданиям позволяют лучше понять и усвоить технологию.
- ◆ **Вариативный** - учтены особенности памяти человека. Случайный выбор и компоновка вопросов упражнений минимизируют механическое запоминание правильных ответов.
- ◆ **Динамичный** - использованы различные варианты работы. Сюжеты, игры, образы обеспечивают высокую результативность обучения.

Содержание курса

Логика построения курса
6 этапов продаж = 6 разделов курса

Как профессионально...

- 1. подготовиться к встрече с клиентом;**
- 2. расположить к себе собеседника;**
- 3. выяснить, что хочет клиент;**
- 4. сформулировать и представить лучшее предложение;**
- 5. ответить на возражения;**
- 6. завершить продажу.**

КАЖДЫЙ РАЗДЕЛ =
ТЕОРИЯ + УПРАЖНЕНИЯ + ТЕСТ

6 теоретических
модулей

20 практических
упражнений

105 тестовых
вопросов

авторский курс Института Тренинга




6 теоретических модулей


- ◆ Минимум текста и максимум смысла;
- ◆ Режим диалога;
- ◆ Анимационные эффекты (в электронной версии);
- ◆ Связь с практическими упражнениями (рассмотренные технологии, приемы отрабатываются в практических упражнениях).

Подготовка - теория

Фрагмент: 1 2 3 4 5 6 7 Вперед >>



Новичок:
Подготовка это самое простое – собрал документы, договорился о встрече и вперед...



Эксперт:
Безусловно, собрать документы и договориться с клиентом о встрече необходимо. При этом подготовка – более «объемное» и разноплановое понятие. В наиболее общем виде понятие «подготовка к продаже», включает три вида подготовки (базовая, содержательная, психологическая), каждый из которых вносит свой вклад в успешное проведение последующих этапов продажи.

Базовая подготовка

Базовая подготовка имеет ключевое значение для всех этапов продажи и успешности деятельности сотрудника Компании в целом.

Задача базовой подготовки - создание позитивного и принимающего (конкурентного) отношения к себе, своей работе, своей Компании и продукту.*

Афоризм
Злая собака мысленно лает даже тогда, когда молчит.
Эмиль Кроткий

<< Назад | Вперед >>

20 практических упражнений

- ◆ Активное использование графических образов и звука;
- ◆ Работа в режиме диалога пользователя с компьютером;
- ◆ Ошибки пользователя комментируются;
- ◆ Игровая форма упражнений - каждое упражнение имеет сюжет и оригинальное оформление;
- ◆ Упражнения можно выполнять на разных уровнях сложности;
- ◆ Результаты прохождения упражнений фиксируются.



105 тестовых вопросов

- ◆ Охвачен весь материал теоретического модуля;
- ◆ Используется режим выбора правильного ответа различной степени сложности;
- ◆ Результаты прохождения тестов фиксируются.

**+ Итоговый тест 50
вопросов по всем 6
разделам (случайный
набор)**

Итоговый тест

Вопрос:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Вперед >>	

Выберите правила, которые обязательно следует соблюдать при ответе на негативное высказывание клиента:
(Отметьте все подходящие варианты)

- внимательно выслушать клиента
- объяснить клиенту, в чем его ошибка
- уважительно относится к мнению клиента
- спорить с клиентом, обращаясь к нему по имени
- исключить спор с клиентом
- продемонстрировать клиенту свою компетентность

Ответ правильный!

Подтвердить ответ

Корпоративное обучение на платформе «1С:Образование 3.0»



Комплектация

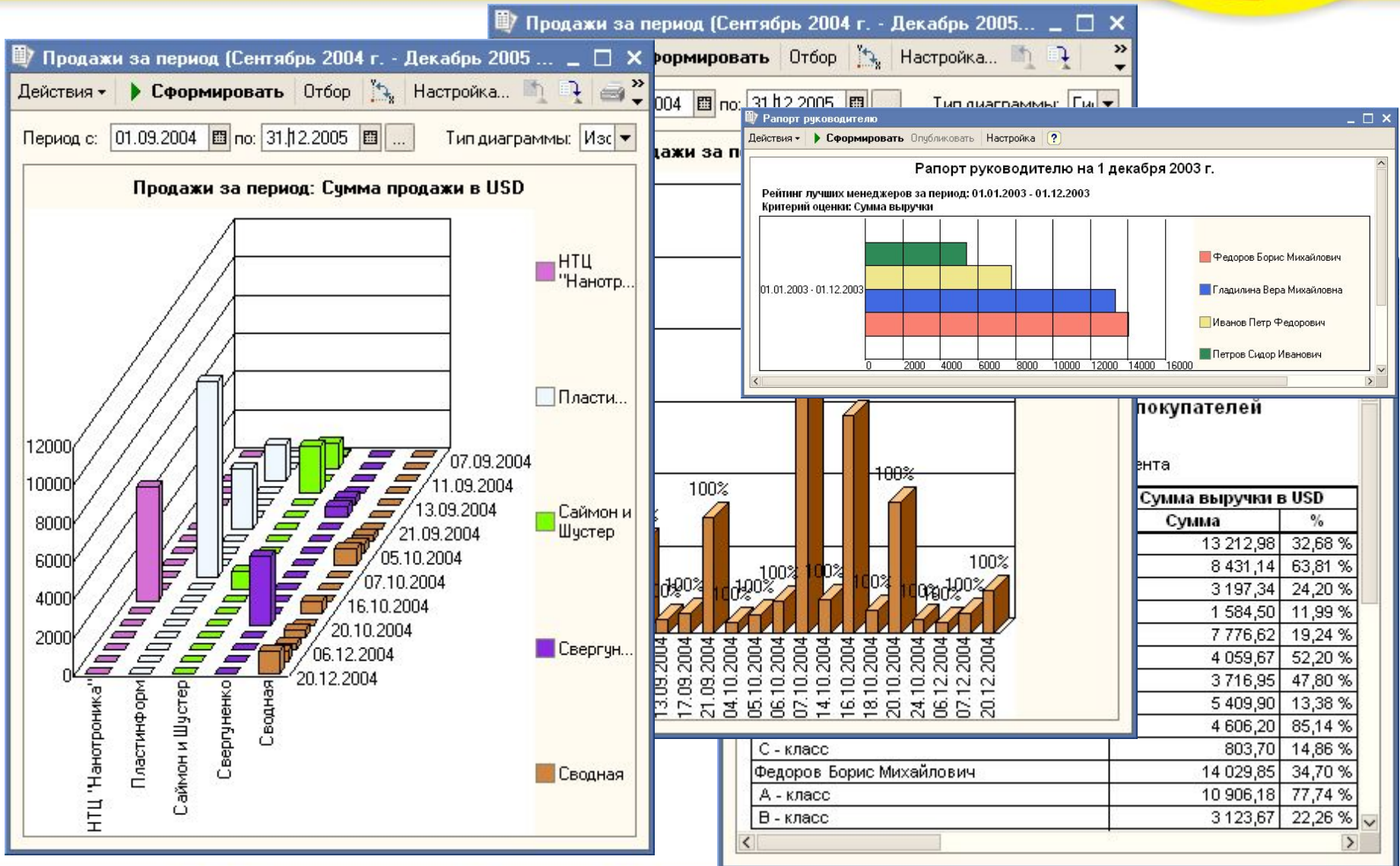
- ◆ Два диска: курс и платформа «1С: Образование 3.0»;
- ◆ Книга «Теоретический материал к курсу «Продажи в дистрибуции» (3 экземпляра);
- ◆ Книга «Руководство по использованию курса «Продажи в дистрибуции»;
- ◆ Регистрационная анкета.

- ◆ **Вопросы и ответы по установке и использованию курса;**
- ◆ **Модель обучения;**
- ◆ **Как использовать курс при решении следующих задач:**
 - Проведение корпоративного обучения;
 - Закрепление навыков после тренинга;
 - Оценка и корректировка уровня квалификации торгового персонала;
 - Тестирование кандидатов при найме;
 - Самостоятельное освоение техники продаж.
- ◆ **Как оценить эффективность обучения;**
- ◆ **Как повысить эффективность обучения;**
- ◆ **Использование «1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей» для анализа эффективности работы менеджеров по продажам.**

«1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей»

- ◆ **«1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей»** позволит произвести оценку результативности обучения и проанализировать его связь с финансовыми показателями. **Возможности:**
 - Оценка динамики продаж;
 - Рейтинг менеджеров;
 - Оценка результативности работы менеджеров (ABC-анализ);
 - Коэффициент удержания клиентов менеджера;
 - Анализ стабильности клиентов по каждому менеджеру (XYZ-анализ).
 - Анализ контактов менеджера;
 - Полнота заполнения менеджерами контактной информации клиентов;

«1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей»



Выгоды

- ◆ Обучение большого числа торговых представителей, менеджеров по продажам в короткие сроки;
- ◆ Внедрение в компании единой культуры технологии продаж в дистрибуции. Это значит - говорить на одном языке, действовать технологично;
- ◆ Повышение общего уровня профессионализма торгового персонала и, как следствие, укрепление общефирменного позитивного имиджа;
- ◆ Осуществление быстрой адаптации новых сотрудников (освоение технологии эффективных продаж новыми сотрудниками при минимальных вложениях времени опытных продавцов);
- ◆ Оценка уровня компетенции торгового персонала.



- ◆ Рост результативности работы;
- ◆ Увеличение объемов продаж;
- ◆ Сокращение финансовых затрат на обучение сотрудников.

◆ Повышение КПД обучения:

- Обучение без отрыва от работы;
- Индивидуальный темп обучения;
- Возможность управлять обучением;
- Динамичность процесса обучения.

В отличие от классического тренинга

В отличие от книги

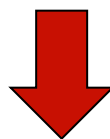
◆ Внедрение в компании единой культуры технологии продаж;

◆ Сокращение финансовых затрат.

100 - 300 у.е. – 1 сотрудник участвует в одной программе «классического» тренинга

**внедрение курса = обучение всего
торгового персонала**

за 280 у.е.



**Сокращение финансовых и временных
затрат на обучение**

Спасибо за внимание



- Диск «Продажи в дистрибуции»
- Диск система программ «1С: Образование»;
- Книга «Теоретический материал к курсу» (3 экземпляра);
- Книга «Руководство по использованию курса»;
- Регистрационная анкета.

Цена: 280 у.е.