



Активные продажи: залог успеха вашего бизнеса

АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ: ОБУЧЕНИЕ, КОНСАЛТИНГ, ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Кто Вы?

- начинаете **свой бизнес** с «нуля»
- проходите очередной **этап роста** бизнеса
- ищите пути выхода из **кризиса**



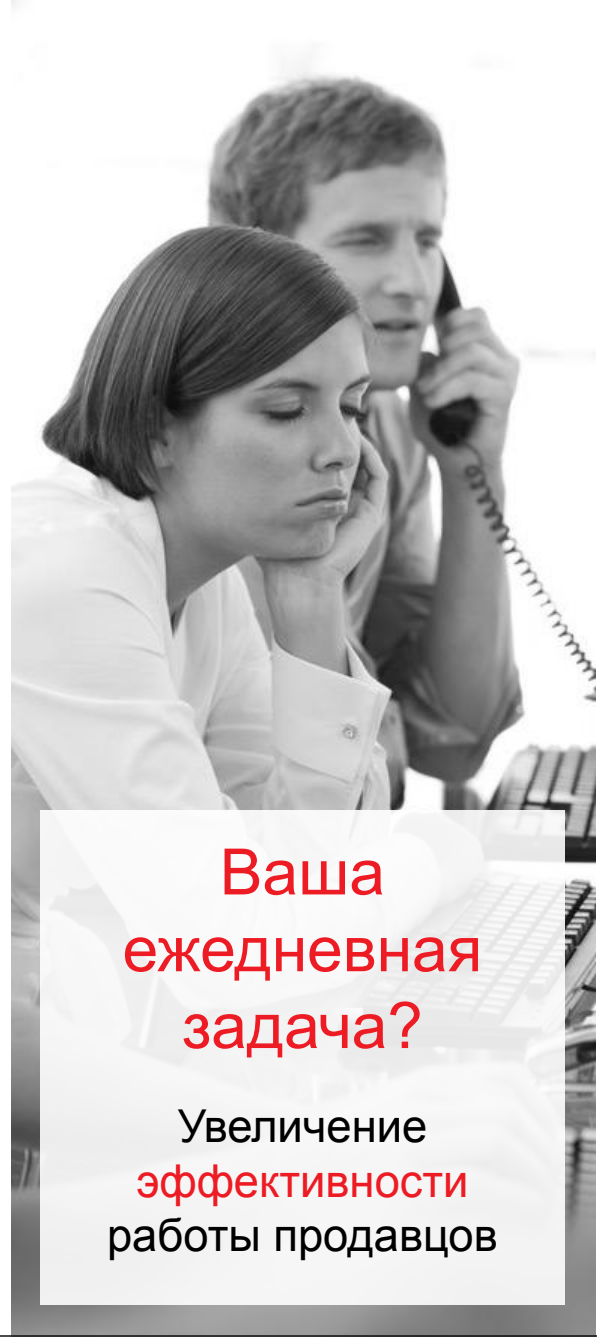
Ваша цель?

Рост **продаж**
и **прибыли**



Ваша ежедневная задача?

Увеличение
эффективности
работы **продавцов**



Ваши вопросы о продажах:

Результат

Как **остановить** снижение **объемов** продаж? Как **увеличить** оборот?



Управление

Как увеличить **эффективность**?
Как **заставить** продавать **активно**?



Обучение

Обучать **продавцов** или не обучать?
Чему обучать? **Как** обучать?





В **90%** случаев
до **1/2** потенциального
дохода (выручки)
компании
недополучают
из-за **неэффективной**
работы продавцов
и **системы продаж!**

Обучать самим

Чему? Как?
Где взять время?



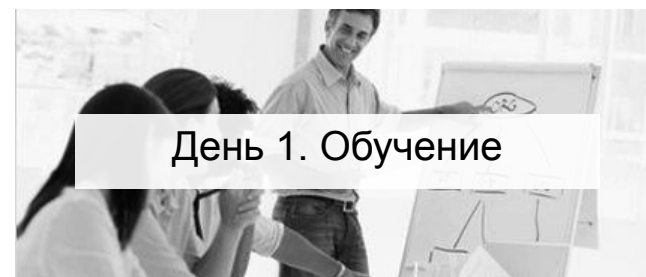
Задача обучить активным продажам?

Ваши действия

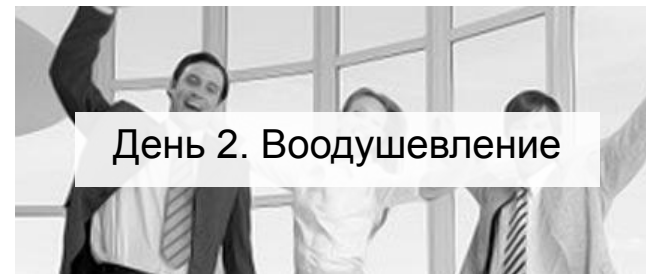


Послать продавцов на 2-х дневный тренинг

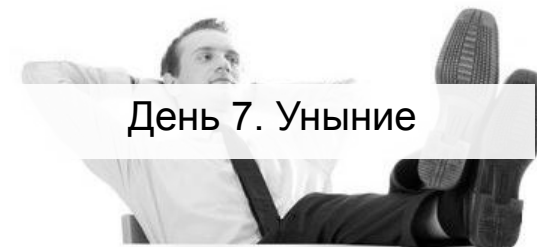
Тренинг сегодня — это:



День 1. Обучение



День 2. Воодушевление



День 7. Уныние

2-х дневный тренинг по продажам: получите ли Вы **результат**?

Ваших продавцов учат 2 дня

Возможно ли научить
профессии за **2 дня**?

Всех участников обучают
одному и тому же

Можно ли обучить продажам
без учета **специфики** вашего бизнеса?

Методы обучения одинаковые для всех

Могут ли все ученики обучиться за 2 дня
с одинаковой **скоростью** и одинаковыми
методами?

Участники не нацелены на результат

Вы **тестируете** новые знания?
Контролируете их внедрение на практике?

Участники не переносят знания в «поле»

Вы заставляете продавца выйти
из «зоны комфорта» и **начать**
продавать **по-другому**?

Результат: вроде и тренер был хороший, но продажи почему-то не выросли



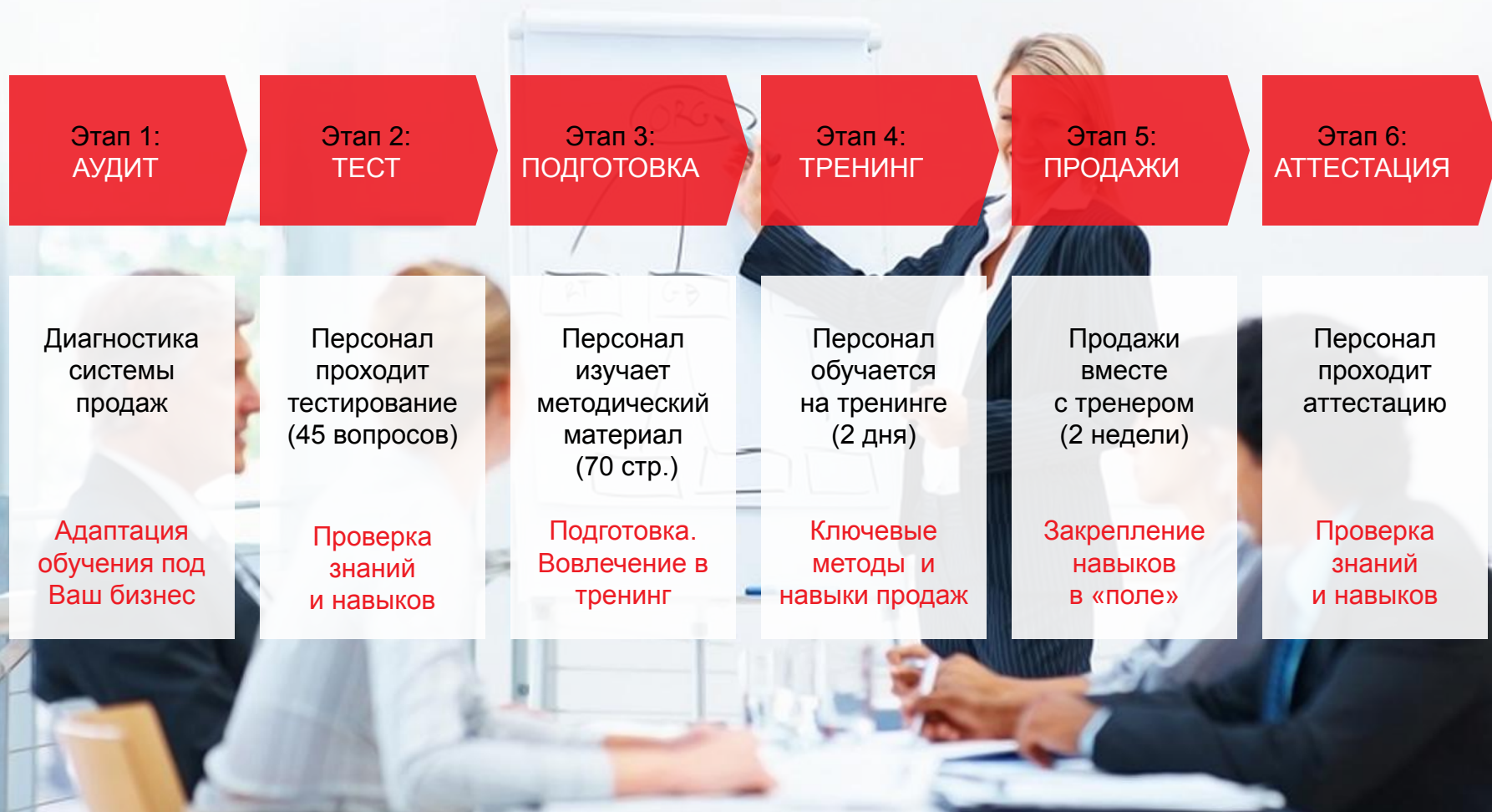
Active Sales Group
организация активных продаж



Наше **решение**
для вашей компании:
консалтинговый тренинг

Обучение в течение **4-х недель**
по **цене** 2-х дневного
тренинга по продажам

Консалтинговый тренинг — правильное обучение активным продажам



1. ЗАДАЧА

2. ПУТИ РЕШЕНИЯ

3. АЛЬТЕРНАТИВА

4. РЕЗУЛЬТАТ

5. КТО СДЕЛАЕТ

Ваши выгоды:

Измеримый результат:

тестирование
до обучения и после
определяет результат

Обучение под специфику Вашего бизнеса:

наполнение тренинга
определено спецификой
ваших продаж

Практика 90% времени:

90% времени участники
решают задачи бизнеса

Консалтинг

вопросы продвижения,
организации, управления
продажами, мотивации
персонала

Поддержка продаж после обучения:

полное методическое
руководство по продажам
(70 стр.) каждому участнику

Личная выгода:

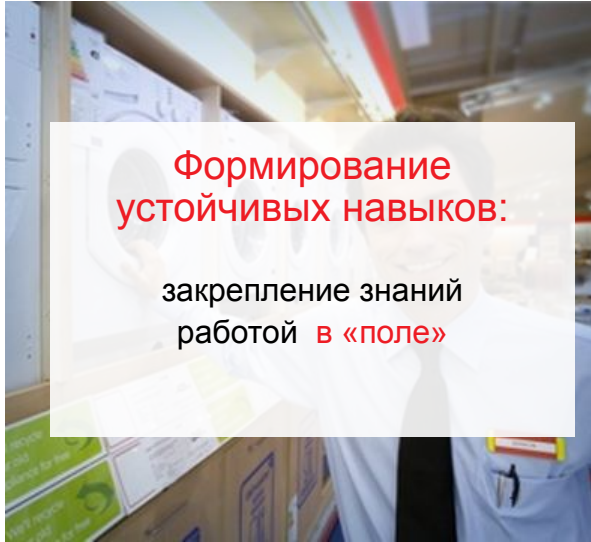
персональный Советник
по продажам

Ваши выгоды:



Вовлечение и мотивация участников:

4 недели работы с тренером, результат контролируется и измеряется



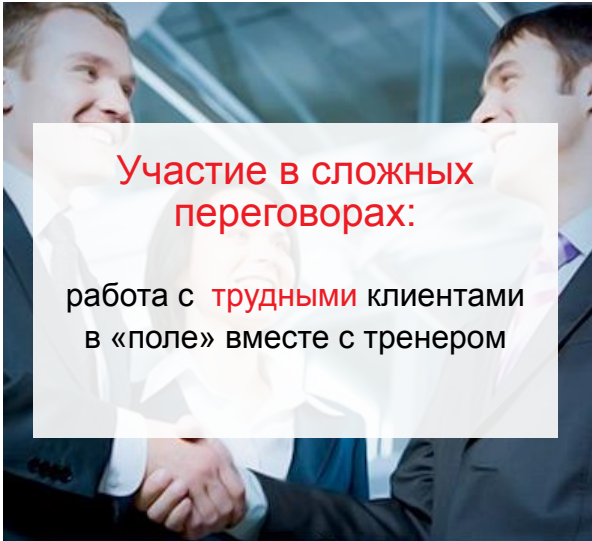
Формирование устойчивых навыков:

закрепление знаний работой в «поле»



Информация изнутри:

о ваших сотрудниках, их **потенциале** и методах работы



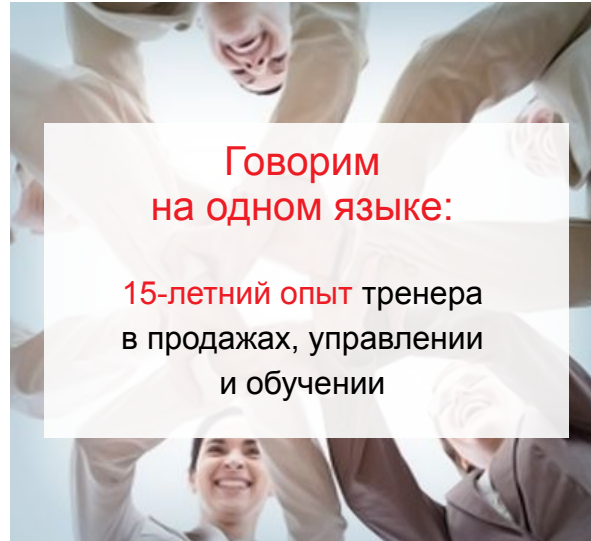
Участие в сложных переговорах:

работа с **трудными** клиентами в «поле» вместе с тренером



Воспитание наставника:

индивидуальная работа с **начальником** отдела продаж



Говорим на одном языке:

15-летний опыт тренера в продажах, управлении и обучении

Ваши выгоды:

Посылаете
отдел продаж
на открытый тренинг

любая
тренинговая компания

2 дня

от 90 000 руб.

(19 000 руб. x 5 чел. = 95 000 руб.)

Организуете
корпоративный
тренинг

любая
тренинговая компания

2 дня

от 120 000 руб.

(приглашаете тренера к себе)

Организуете
консультационный
тренинг



Active Sales Group

25 дней

от 60 000 руб.

(отдел продаж до 6 человек)

Сокращение затрат:

25 дней работы
над вашими продажами
по цене 2-х дневного
тренинга

РЕЗУЛЬТАТ ASG-ТРЕНИНГА:

1. Формирование **активной позиции** у продавцов (в 100% случаев)
2. Увеличение **лояльности** существующих клиентов
3. Рост числа **новых клиентов** (от 10 до 40%)
4. Рост количества **сделок** (от 10 до 40%)
5. Рост **выручки** от продаж (от 20 до 60%)
6. Увеличение **эффективности** деятельности отдела продаж и компании в целом



Хотите понять
ПОДХОДИТ ЛИ ЭТО решение
для Ваших задач?

Позвоните и закажите бесплатный мастер-класс

«10 лет в продажах и руководстве: опыт
и знания бесценны!»

Татьяна Кроткова,
бизнес-тренер



Другие варианты сотрудничества:

Подбор персонала в отдел продаж

1. Конкурс и Ассесмент в один день
2. Подбор продавцов и начальников отделов продаж на конкурсной основе
3. Закрытие от 3-х до 5-ти вакансий за один конкурс

Поддержка продаж: 1-3-х часовые сессии

1. Ответы на вопросы
2. Разбор «проблемных продаж»
3. Базовые навыки продаж – обучение

Участие в переговорах: «дожим» Клиента

1. Переговоры с ключевым Клиентом
2. Закрытие сделки с проблемным Клиентом

Тренинги для Вашей команды

1. Искусство презентации
2. Ораторское мастерство
3. Связи решают все
4. Холодные звонки
5. SPIN- продажи
6. Командообразование
7. Лидерство в продажах





Спасибо
за ваше внимание

тел.: +7 (965) 294 89 09

e-mail: info@activesalesgroup.ru

www.activesalesgroup.ru