



# 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**



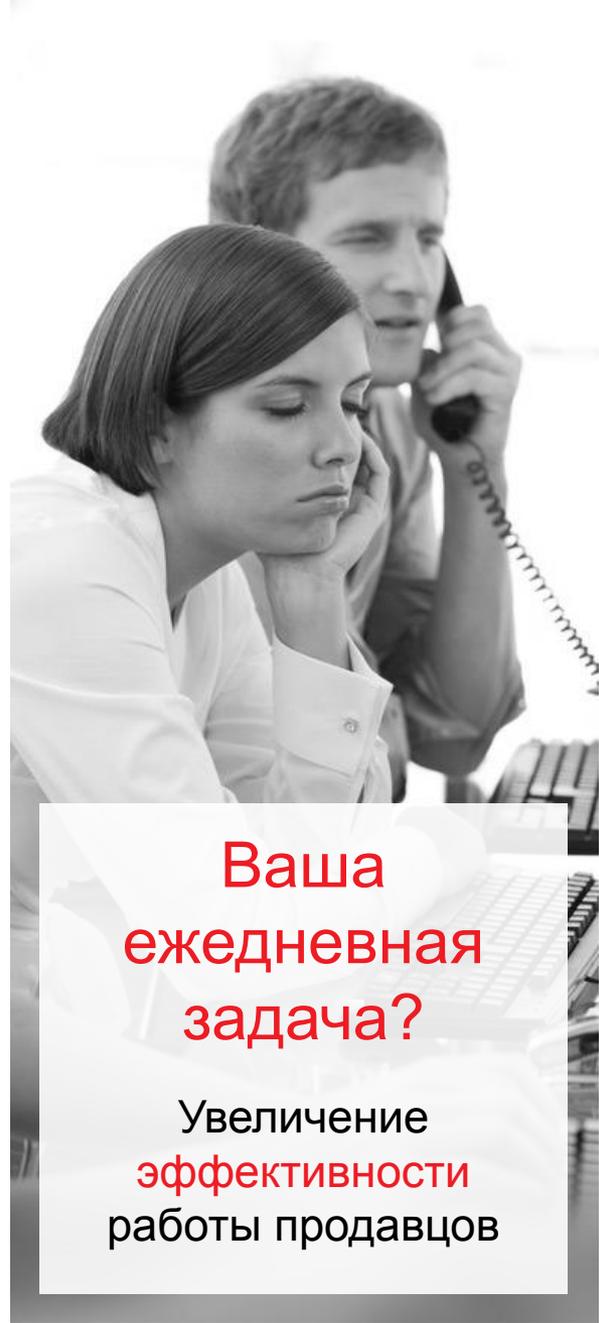
## Ваша цель?

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?



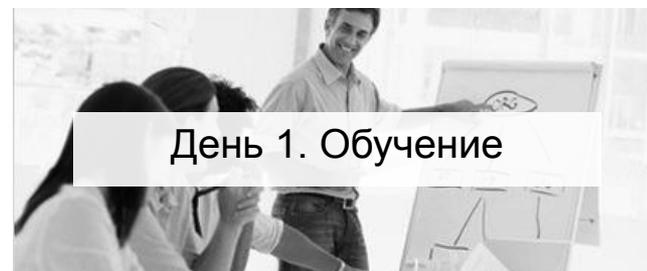
## Задача обучить активным продажам?

Ваши действия

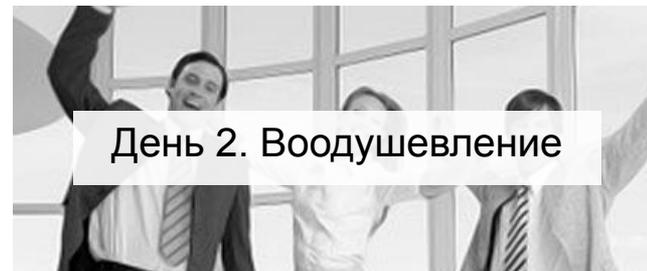


## Послать продавцов на 2-х дневный тренинг

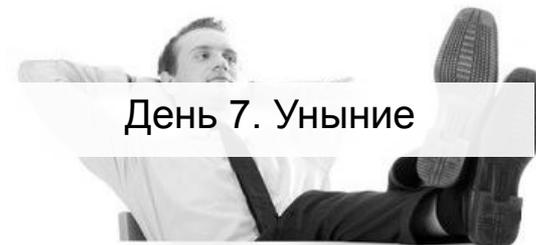
Тренинг сегодня — это:



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



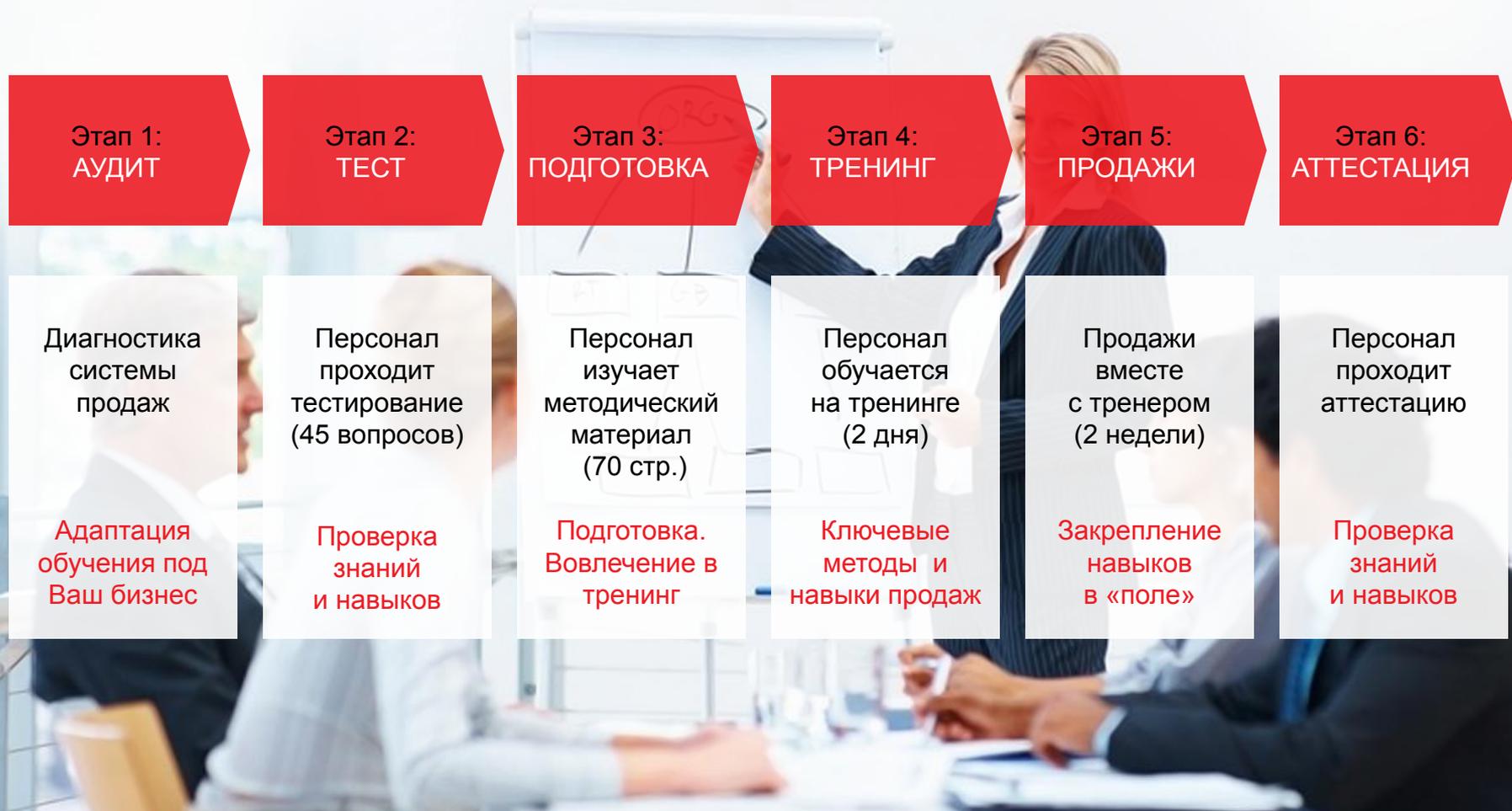
**Active Sales Group**  
организация активных продаж



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



# 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

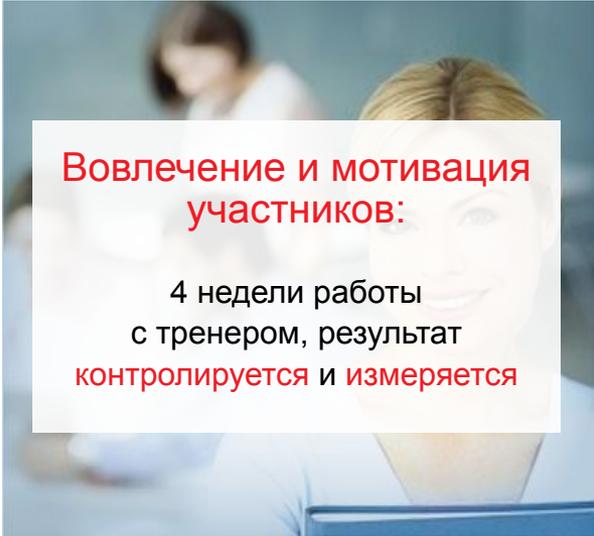
## Поддержка продаж после обучения:

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

## Личная выгода:

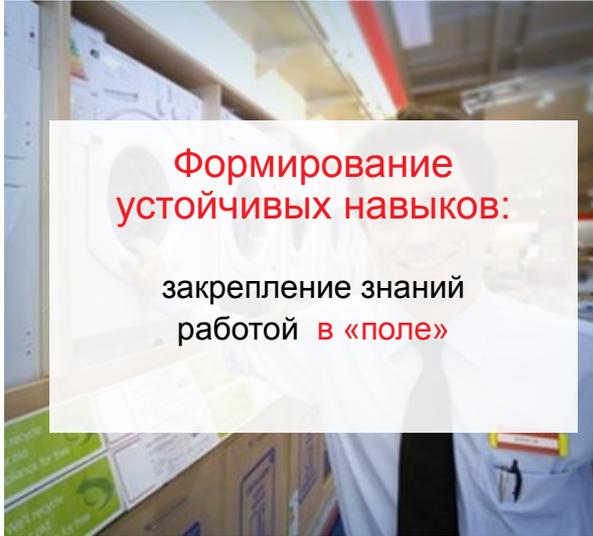
персональный Советник  
по продажам

# Ваши выгоды:



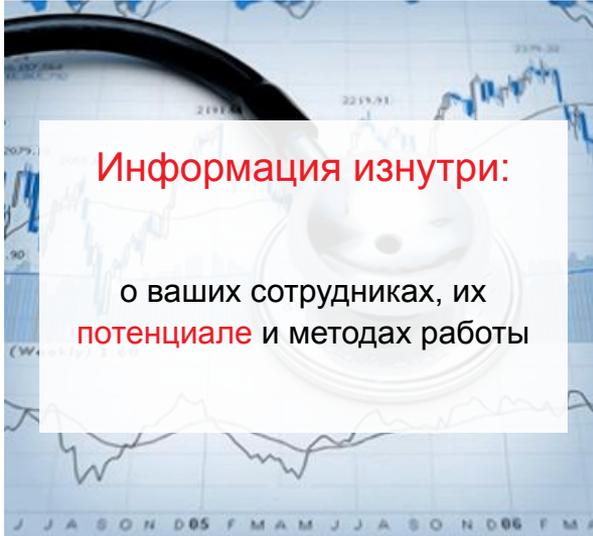
## Вовлечение и мотивация участников:

4 недели работы с тренером, результат контролируется и измеряется



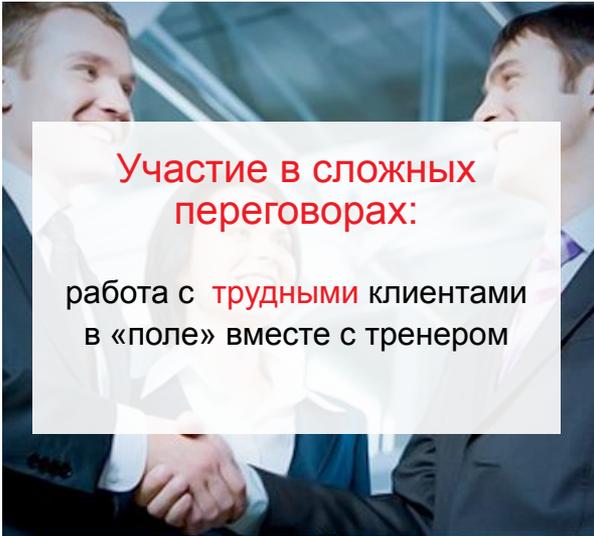
## Формирование устойчивых навыков:

закрепление знаний работой в «поле»



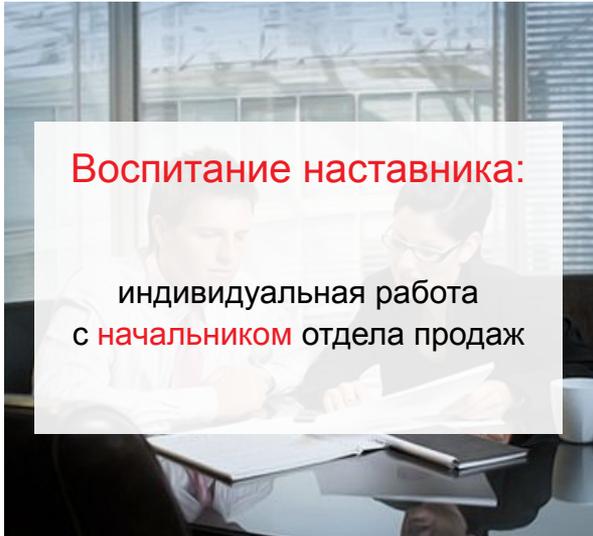
## Информация изнутри:

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



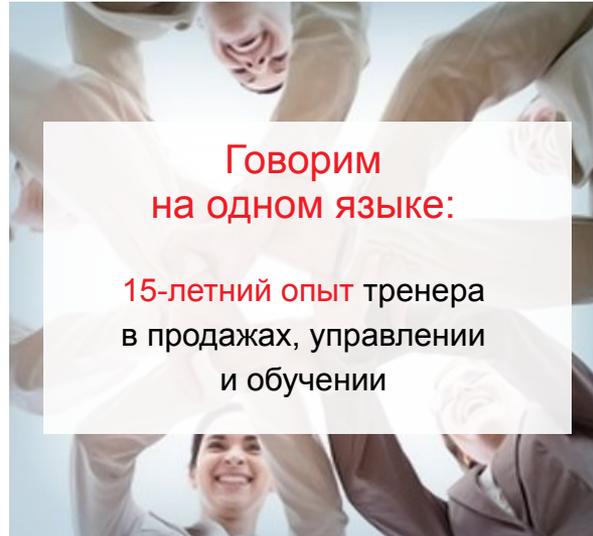
## Участие в сложных переговорах:

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](mailto:info@activesalesgroup.ru)

[www.activesalesgroup.ru](http://www.activesalesgroup.ru)