

В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты



В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты

К сожалению, для руководителя бывает крайне затруднительно определить, кто же продает в его компании. Его менеджеры ему уже «примелькались». Они исправно совершают какие-то действия, но продаж нет. Поэтому, для отдела продаж необходимо регулярно проводить аттестации. А при поиске новых результативных менеджеров стоит уделять больше внимания системе отбора и тестирования.



Мы не кадровое агентство. Мы не занимаемся закрыванием «дыр» в отделах продаж «овощными» менеджерами. Мы реализуем комплекс, направленный на увеличение Ваших продаж. При ФОРМИРОВАНИИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, первым делом, мы проводим аудит системы Вашего отдела и телеаудит одного из менеджеров. Только после этого, подбираем наиболее достойных менеджеров, обучаем их технологиям работы на B2b рынке, проводим для них практику, из лучших формируем команды отделов продаж, объясняем, как ими управлять, и приносим Вам деньги.

В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты

Мало кто из руководителей задумывается о том, кем должен быть менеджер по продажам, каков его портрет и какие функции он должен выполнять в компании.

Менеджеров, которых мы трудоустраиваем можно описать примерно так:

- Высшее образование;
- Опыт в продажах;
- Обучен специфике работы на B2b рынке;
- Умеет писать коммерческие предложения;
- Обучен технологии телефонных переговоров;
- Способен находить новые отраслевые сегменты под сбыт продукта;
- Осуществляет продвижение компании своими силами;
- Способен построить локальную систему продаж;
- Может быстро определить состав и количество лиц принимающих решение (ЛПР);
- Способен выявлять рыночные тенденции и вырабатывать схемы реагирования;
- Заочно знаком с продуктом работодателя;
- Занимает активную жизненную позицию.

Я – менеджер!



В 2-х словах

Мы не используем стандартные схемы поиска соискателей.

Кто вы, менеджеры?

Вместо этого, мы размещаем рекламу в СМИ, социальных сетях, поощряем систему рекомендаций.

Откуда кадры?

Таким образом, мы организовали входящий поток менеджеров.

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты



Из 100 полученных резюме назначаются около 80 собеседований. В результате двухнедельной контактной работы, нами приглашаются 25 претендентов на дальнейшее бизнес обучение.

За первые часы тренинга наш московский бизнес-тренер Антон Рудаков, проводит отбор 18 менеджеров из группы в 25 человек по результатам мониторинга поведения участников в стрессовых упражнениях. Тем, кто результативно дошел до конца обучения выдаются сертификаты, формируются их досье. Так они попадают в кадровый резерв 2B2B.

В 2-х словах

Все менеджеры проходят четырехдневный тренинг СПЕЦИФИКА ПРОДАЖ НА B2B РЫНКЕ, который ведет московский бизнес-тренер Антон Рудаков.

Кто вы, менеджеры?

Первые 2 дня отведены на получение менеджерами системы продаж. Учатся совмещать в себе навыки маркетолога, для поиска новых сегментов рынка под сбыт продукта, менеджера по рекламе, для формирования продажной документации, и менеджера по продажам, для ведения работы с клиентом.

Откуда кадры?

Тренинг

На Зий день менеджерам выдается домашнее задание. Они должны разработать программу продвижения и план продаж продукта потенциального работодателя. На следующий день всех участников ждет полевое упражнение ЛОМКА СТРАХА.

Домашнее задание

Ломка страха

После отработки полученных навыков и истечения четырех дней, мы получаем менеджера, как самостоятельный ресурс, гарантированно приносящий деньги компании.

Когда будут деньги?

Контакты



В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты

В ходе тренинга наш менеджер получает домашнее задание – контрольное упражнение, которое он должен самостоятельно выполнить с учётом предоставленных материалов о компании и ее товарах (услугах).



Он должен:

- Разработать программу продвижения и продаж продукта компании;
- Разработать нестандартный способ продаж;
- Найти новый рынок с низкой конкуренцией;
- Разработать новую бизнес-идею;
- Подготовить коммерческое предложение по продукту потенциального работодателя;
- Групповое задание: съемка фильма по продукту потенциального работодателя. Цель домашнего задания – закрепить и на практике применить знания и навыки, полученные за 2 дня тренинга, а также познакомить менеджера с продукцией предприятия.

После выполнения домашнего задания менеджер отправляется на полевое упражнение «ломка страха».

В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты

У любого менеджера есть типичные страхи: узнать имя клиента, взять номер его мобильного телефона или адрес электронной почты и самый главный – взять с клиента деньги!

Цель полевого упражнения «ломка страха» - искоренить у менеджера все страхи и привить чувство уверенности в себе.

Пример: 17 декабря 2009 г. ломка страха была проведена для сотрудников компании 2B2B.

Задание: найти 50 человек, которые купят фотографию, на которой должны присутствовать все участники упражнения и сам покупатель, держа в руках изображение корпоративного персонажа – Чапаев с автоматом АК-47.

Задача: заработать 5000 рублей, сделать 50 фотографий, взять 50 имен и электронных адресов.

Задача была успешно выполнена за 6 часов!

Только настоящие менеджеры по продажам могут справиться с поставленной задачей!



В 2-х словах

Мы не станем Вас обманывать. Скорее всего, денег в первый месяц работы менеджер не принесет.

Кто вы, менеджеры?

Не принесет денег и любой другой менеджер, не обученный нами. Могут быть случайные, хаотичные продажи, но регулярное, поставленное на поток поступление денег следует ожидать позже.

Откуда кадры?



Тренинг

Домашнее задание

На представленной выше схеме оранжевым написаны этапы работы менеджера в его первый месяц в новой компании. Синим цветом указаны показатели, по которым Вы можете оценить его работу.

Ломка страха

Зачастую, после первого месяца работы, «продажники» проявляют симптомы «синдрома менеджера»: неверие в собственные силы по причине того, что работа ведется, а денег нет. В результате они уходят из компании.

Когда будут деньги?

Обученный нами менеджер, прежде всего, нацелен на построение системы продаж, которая, в дальнейшем, будет сама работать на него и стабильно приносить деньги компании. Он знает о «синдроме менеджера» и готов «дожимать» клиентов.

Контакты

В 2-х словах

Кто вы,
менеджеры?

Откуда кадры?

Тренинг

Домашнее задание

Ломка страха

Когда будут деньги?

Контакты

Резюме: Мы реализуем комплекс, направленный на увеличение Ваших продаж. Первым делом, мы проводим аудит системы отдела продаж. На основании полученной информации, мы подбираем менеджеров с учетом специфики Вашего бизнеса. Обученные и трудоустроенные нами менеджеры способны построить систему продаж, для обеспечения регулярного притока денежных средств в компанию.

Тамара Семякина: *Являясь менеджером этого проекта, я с удовольствием помогу Вам увеличить продажи и отвечу на Ваши вопросы. Для начала, предлагаю Вам ознакомиться с коммерческим предложением, которое мы разместили в разделе «материалы для скачивания». Либо, если Вы уже с ним ознакомились, свяжитесь со мной удобным Вам способом, и мы назначим дату и место проведения нашей встречи.*

Хорошего Вам рабочего дня!

Тамара Семякина
8 (912) 3 2828 14

2B2B
ПОСТАНОВКА ПРОДАЖ



МЕНЕДЖЕР
ПРОЕКТА

БИЗНЕС-ТРЕНИНГ
ФОРМИРОВАНИЕ
ОТДЕЛОВ
ПРОДАЖ

ШКОЛА
МЕНЕДЖЕРОВ

ЧЕЛЯБИНСК
ЭНТУЗИАСТОВ 30
ОФИС 207

+7 (351) 210 0280

WWW.2B2B.RU

МОБИЛЬНЫЙ:
+7 (912) 3 2828 14

ЭЛЕКТРОННАЯ
ПОЧТА:
SALES@2B2B.RU

НМАЭАПТ НМНТУЧД ЭЭНЕНА ЯТЭДНУВ