Энергия отдела продаж Вашей компании

Разрешите представиться

Алексей Мишин

Генеральный директор компании ООО «Консалтинг Паблишер»,

Директор компании FineConsulting (www.fineconsulting.ru)

Автор курса «Эффективная работа КТК©»

Издатель, Главный редактор журнала T&D Director (www.tddirector.ru)

Издатель, Главный редактор журнала «Коучинг в организации» (www.coachb2b.ru)

История вопроса

XX век –век техники, век точных наук.

Все можно доказать, все можно пощупать, проверить и т.д

XXI век – век энергетический, век других знаний, доказательство которым попросту не нужно

Знание принципов ЭНЕРГЕТИКИ – дает силы и новые решения!

Незнание принципов ЭНЕРГЕТИКИ – отнимает силы и НЕ ДАЕТ новые решения

Что такое эгрегор? Минимальные определения

«ЭГРЕГОР» — энерго-информационно-временная структура, **сущность**, возникающая при сонаправленных действиях группы людей с общими устремлениями.

В рамках такого объединения людей предполагается взаимное развитие эгрегора и индивидуумов через обмен информацией и энергиями, что способствует развитию гипотетического **"коллективного разума"**.

В общем случае эгрегор можно охарактеризовать, как некое порождение мыслей группы людей, действующее **независимо** от каждого из членов группы, а возможно, и от всей группы в целом.

Источники корпоративной энергии

Человек приходит в компанию….

Менеджер

Установки

Ценности

Приоритеты

Опыт

Топ-менеджер

Установки

Ценности

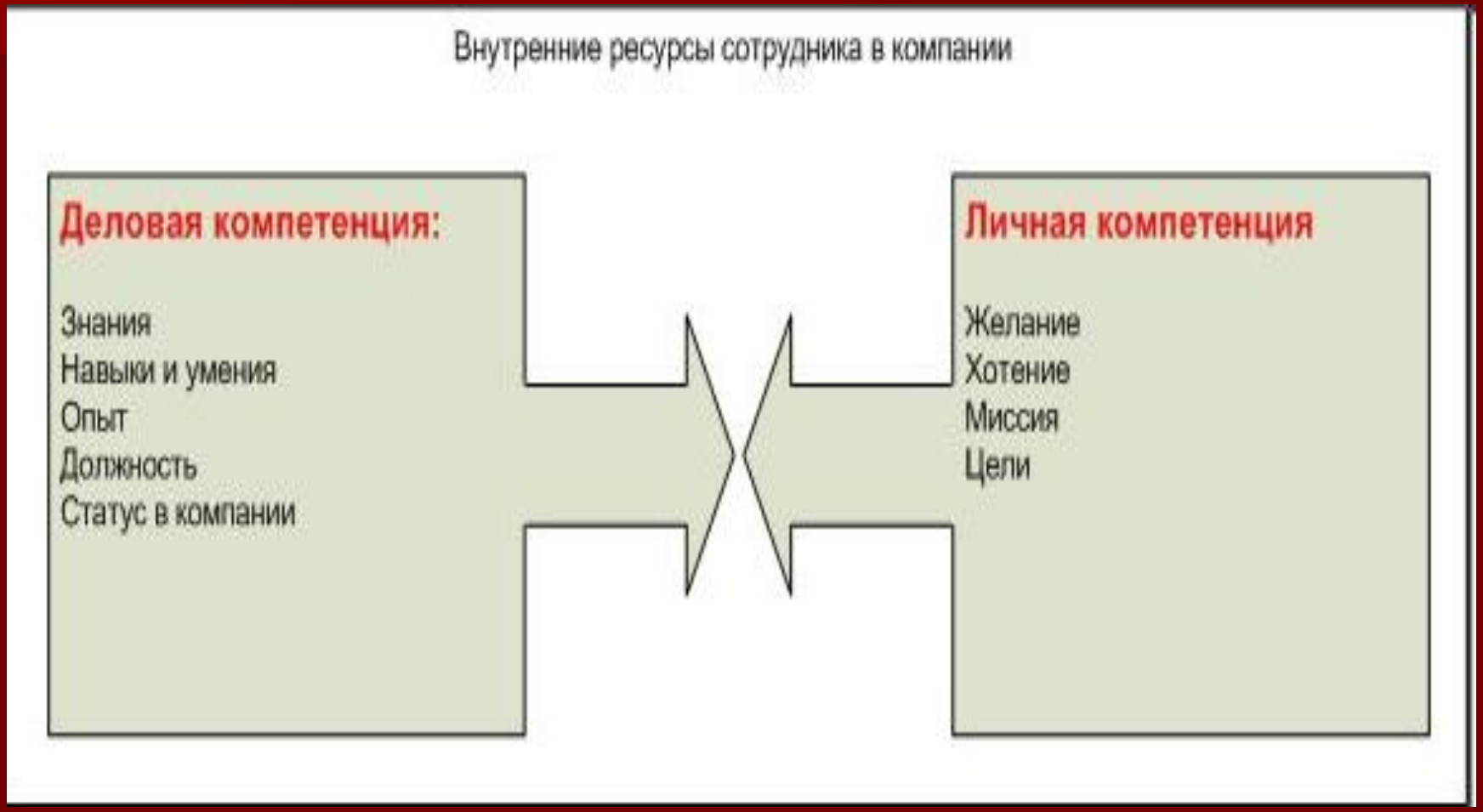
Приоритеты

Опыт

Миссия

Видение

Внутренние ресурсы сотрудника в компании



Кто такой менеджер в Вашей компании?

О чем забывают руководители… **Менеджер** :

- Личность
- Собственная миссия
- Собственное развитие
- Собственные цели

Если Вы нанимаете в отдел продаж иных людей, то возникает вопрос – ЗАЧЕМ ВАМ такие менеджеры?

Тестовый вопрос при приеме менеджера по продажам в компанию

Обычный вопрос работодателя:

ВЫ ПРОДАВАТЬ УМЕЕТЕ?

Важный вопрос, о котором забывают 90% работодателей:

ВЫ ПРОДАВАТЬ ХОТИТЕ?

Что следует из этого?

Эффективен только тот менеджер, который:

ХОЧЕТ продавать

ЗНАЕТ, что продает

ПОНИМАЕТ суть объекта продаж

ПОНИМАЕТ суть процесса продаж

иными словами:

ОСОЗНАННЫЙ СОТРУДНИК

Повышение эффективности работы отдела продаж

С чем можно работать?

- Внутренние установки менеджеров
- Внутренняя мотивация менеджера
- Командный дух отдела (подразделения)

Элементы работы компании для укрепления внутренней энергии

- Рабочие встречи
- Стратегические сессии
- Групповые семинары, тренинги
- Мозговые штурмы

Контакты компании FineConsulting

Генеральный директор компании – Алексей Мишин

8(495) 221-07-70

Skype: mishin1205

fineconsulting@mail.ru

www.fineconsulting.ru