

**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

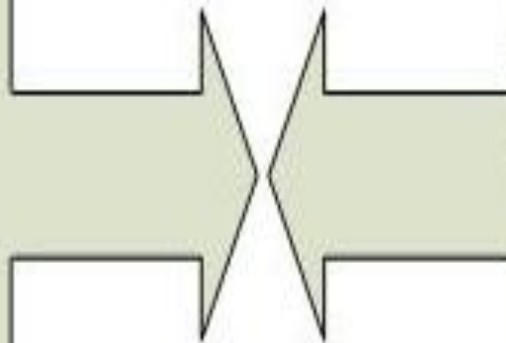
Внутренние ресурсы сотрудника в компании

Деловая компетенция:

Знания
Навыки и умения
Опыт
Должность
Статус в компании

Личная компетенция

Желание
Хотение
Миссия
Цели



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