

**Энергия отдела продаж  
Вашей компании**

# Разрешите представиться

Алексей Мишин

Генеральный директор компании  
ООО «Консалтинг Паблишер»,  
Директор компании FineConsulting  
([www.fineconsulting.ru](http://www.fineconsulting.ru))

Автор курса «Эффективная работа  
КТК©»

Издатель, Главный редактор  
журнала T&D Director  
([www.tddirector.ru](http://www.tddirector.ru))

Издатель, Главный редактор  
журнала «Коучинг в организации»  
([www.coachb2b.ru](http://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

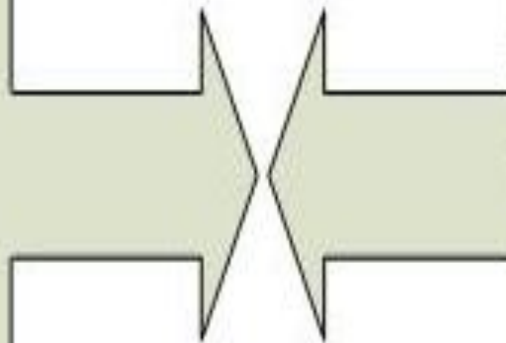
Внутренние ресурсы сотрудника в компании

## 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](mailto:fineconsulting@mail.ru)

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