КОНСУЛЬТАНТ плюс
Тольятти

Технология бизнеса

Антон Берсерк

"Увеличиваем продажи: 80 инструментов управления управления продажами на результат. Упаковка системы продаж по чек-листу

19 апреля

Автозаводский район
10.00 - 18.00

КОНСУЛЬТАНТ плюс Тольятти

Технология бизнеса

"Увеличиваем продажи: 80 инструменто управления продажами на результат. Упаковка системы продаж по чек-листу"

О чем пойдет речь?

Данный семинар является базовым. В процессе семинара мы
рассматриваем более 80 инструментов, которые позволяют
построить сильную систему продаж для любого бизнеса. Все
инструменты рассматриваются через призму практических
кейсов, которые проработаны в процессе деятельности автора
программы. Вникаем в логику, разбираем особенности применения, детально рассматриваем методологию и тактику

Кому будет полезен тренинг? Для каких компаний?

- Обязательно для собственников бизнеса
- Для руководителей отдела продаж и коммерческих директоров
- Для маркетологов компании
- Для специалистов по обучению персонала
- Для начинающих предпринимателе

- Активные продажи в B2B
- Активные продажи в B2C
- Размер компании и отдела продаж значения не имеют
- Подходит для любых отраслей

КОНСУЛЬТАНТ плюс Тольятти

Технология бизнеса

Какие задачи стоят перед вами? Чему вы научитесь в ходе тренинга?

- Вы стремитесь увеличить конверсию входящих заявок
- Вы стремитесь эффективность холодных и др. способов поиска клиентов
- Вы стремитесь снизить текучку персонала за счет стабильного уровня продаж
- Вы стремитесь увеличить

- Вы научитесь понимать основные способы построения системы в продажах
- Проработаете систему создания точечных аргументов для убеждения клиентов
- Освоите методику аудита системы продаж для увеличения продаж
- Освоите алгоритм внедрения управленческой

Формат тренинга

- Продолжительность семинара — 8 академических часов с 3 перерывами.
- Активные мозгоштурмы для отработки методики построения системы продаж.
- Активные обсуждения кейсов, а также срезы по качеству
работы отделов продаж в режиме реального времени.
- Стратегическая сессия с участниками

Что вы получите по итогу тренинга?

1. Уверенный навык создания система продаж в современных условиях
2. Методику управления продажами на результат
3. Инструменты достижения, готовые к применению
4. План создания эффективной системы развития своей системы продаж
5. Статистические выкладки применения различных технологий на примерах реальных кейсов

Программа семинара:

Пул первый. Подготовка. •Рабочие конспекты •Инструкция по заполнению CRM •Правильное штатное расписание	**Пул второй. Упаковка.** •Личная презентация продавца •Маркетинговая история компании •Описание ЦА и проблематики
Пул третий. Методология. •Алгоритм продаж •Книга обработки возражений •Основные ошибки	**Пул четвертый. Обучение.** •Деловые игры по первым звонкам (заготовки) •Запуск академии продаж (заготовки)

Программа семинара:

Пул пятый. Персонал. •Алгоритм продажи вакансии •Доска почета •График принудительной ротации	**Пул шестой. Дожим.** •Система благодарности •Электронные рассылки •Обучение клиентов
Пул седьмой. Контроль. •Ревизионные звонки по базе •Ревизия записей звонков •Личные беседы с	**Пул восьмой. Мотивация.** •Бодрое утро •Корпоративные скрепы •Персональное

Антон Берсерк

Спикер-практик, бизнес-технолог, эксперт по построению и масштабированию продаж, бизнес-тренер, автор книг и справочников о продажах. На сегодняшний день принял участие в более чем 30 консалтинговых проектах.
Построение отделов продаж, масштабирование продаж, ремонт и оптимизация, построение систем обучения, аудит системы продаж.

Путь накопления Экспертности:

1. Начало работы в профессиональных продажах — 2002 год. Суммарный стаж — 16 лет.
2. Основная спецификация — B2B, но есть навык работы и проекты в B2C.
3. 3,5 года проработал менеджером по продажам. 2 раза был Чемпионом по продажам (2005, 2006 года) в компании, где работало более 500 человек. Рынок — информационные технологии, справочно-правовые системы.

Путь накопления Экспертности:

Путь накопления Экспертности:

4. Общая метрика работы менеджером по продажам: более 3000 часов переговоров различного уровня сложности и представленности, более 200 заключенных договоров с компаниями различного размера (от небольших
компаний, до крупнейших компаний региона и госкомпаний).
Наработанные навыки в
должности менеджера по
продажам
- Холодные звонки
- Активные презентации в офисе клиента
- Телефонные продажи
- Групповые презентации (до 100 человек)
- Выход и работа с ЛПР любого уровня
- Работа в CRM
- Разработка КП различного уровня сложности
- Доработка алгоритма продаж, создание
инструментов продаж и убеждения
- Тактический маркетинг
- Продажи в крупные компании (частично госсектор)

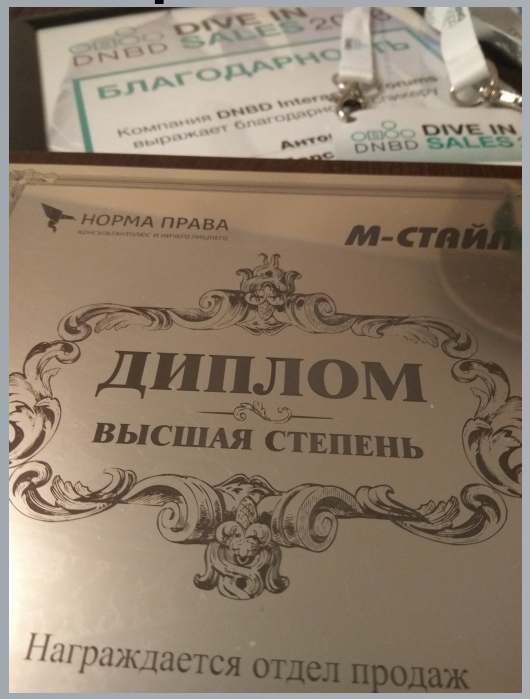
Путь накопления Экспертности:

5. Более 12 лет проработал в должности руководителя отдела продаж в рамках одной компании. Запустил с нуля 4 направления, которые преобразовались в отделы продаж. Последний отдел продаж в управлении — более 50 человек (4 группы продаж, собственный отдел телемаркетинга)

6. За годы работы руководителем нанял и подготовил более 200 сотрудников: менеджеры по продажам, руководители групп и наставники, телемаркетологи, административный персонал. Каждый сотрудник — от 3-6 месяцев полевого обучения.

Путь накопления Экспертности:

7. Неоднократно награждался руководством компании в номинации *«Лучший отдел продаж года»* по результатам продаж. Заключено для компании более 2000 договоров.



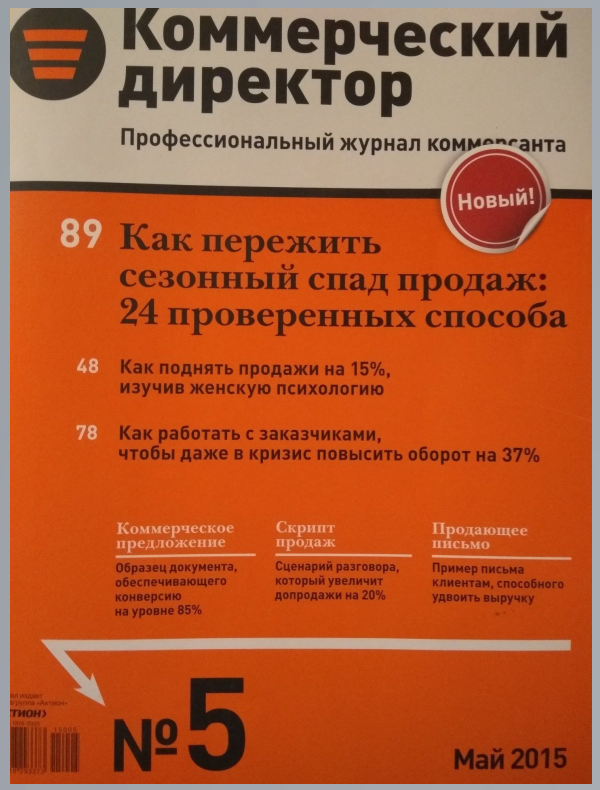
Путь накопления Экспертности:

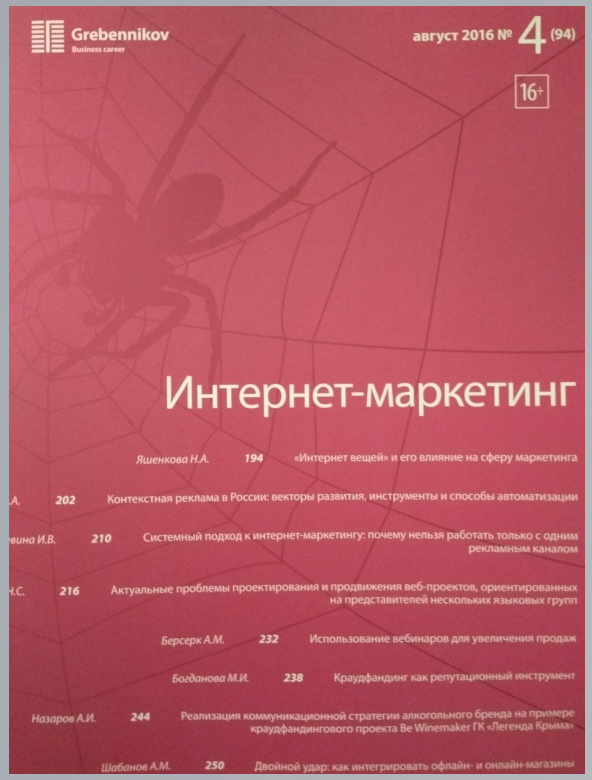
8. С 2015 года начал проводить системное обучение как внутри компании, так и
для компаний региона. Форматы обучения: тренинги для отдела продаж,
прикладные семинары, семинары-тренинги для руководителей.
9. В 2015 году начинаю писать для журналов и Интернет-ресурсов. Кроме этого,
пишу первую книгу о продажах и первый справочник для руководителей
отделов продаж и коммерческих директоров.

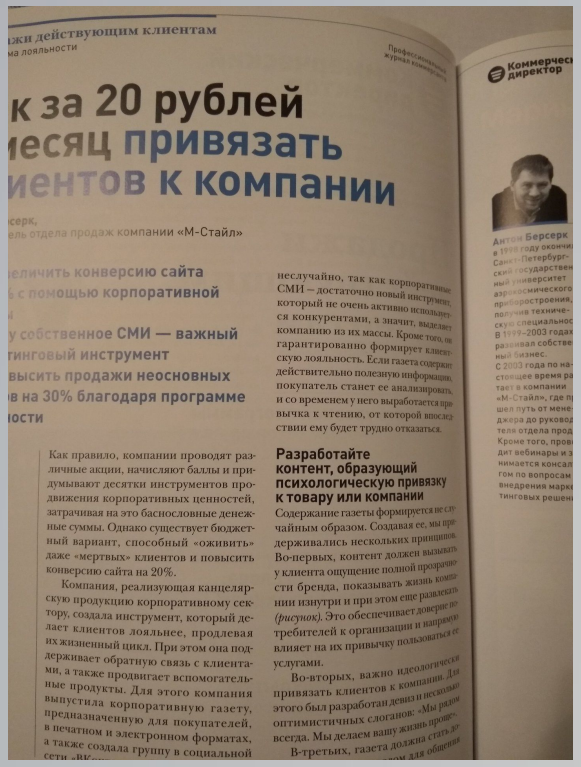
КОНСУЛЬТАНТ плюс Тольятти

Технология бизнеса

Путь накопления Экспертности:







Путь накопления Экспертности:

10. 2016 год – диплом 1-ой степени портала *E-Xecutive.ru* в номинации *«Лучший автор раздела «Бизнес-Образование»»*

Путь накопления Экспертности:

Наработанные навыки в должности руководителя отдела продаж

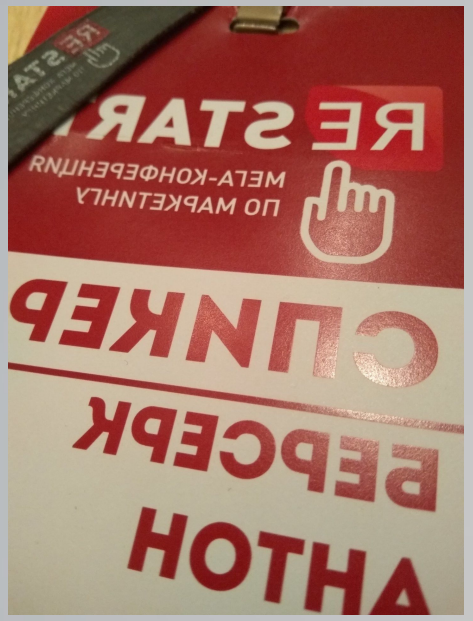
- Построение отделов продаж любой сложности и численности
- Маркетинговая упаковка системы продаж
- Создание и описание бизнес-процессов
- Написание методических пособий любого уровня сложности
- Запуск CRM с нуля (классификация клиентов, теги, рубрикаторы и т. д.)
- Найм и полевое обучение сотрудников
- Организация телемаркетинга
- Мотивация персонала
- Обучение персонала любого уровня сложности
- Развертывание системы контроля любой уровни сложности
- Системный и циклический менеджмент
- Работа с алгоритмами продаж любой сложности
- Масштабирование продаж

Путь накопления Экспертности:

11. 2016 год — начало работы над собственными проектами.
12. В 2016 году также начинаю активную образовательную деятельность. В общей
сложности проведено более 60 семинаров и корпоративных тренингов в более
чем 17 городаж России и странах ближнего зарубежья (Республика Беларусь,
Молдова).
Темы семинаров,
тренингов
- Управление продажами (более 17 тем)
- Тактика продаж (5 тем)
- Тактический маркетинг (2 темы)
- Новая тема 2018 года — Масштабирование продаж

Путь накопления Экспертности:

13. Неоднократно выступал приглашенным экспертом на различных конференциях по маркетингу и продажам.



Путь накопления Экспертности:

14. На сегодняшний день принял участие в более чем 30 консалтинговых проектах.
Построение отделов продаж, масштабирование продаж, ремонт и оптимизация,
построение систем обучения, аудит системы продаж. Отрасли, где имею опыт
работы:
Продажа справочных систем
Продажа консалтинга
Торгово-закупочная деятельность
Производство дымоходов
Рекламные услуги
Агентства Недвижимости
Логистические услуги
Камнеообработка
Языковые центры

Путь накопления Экспертности:

Организация мероприятий(event)
Продажа бизнес-образования
Производство упаковочных материалов
Продажа пищевых ингредиентов
Продажа IT-решений
Лицензирование и сертификация
Бухгалтерский и юридический аутсорсинг
Аудиторские услуги
Клининговые решения
Производство светодиодных экранов и рекламных носителей
Производство молочных продуктов
Продажа медицинского оборудования
Пожарная безопасность, видеонаблюдение

Путь накопления Экспертности:

metro

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ

АКТИВ
консалтинговая группа

CUPER GROUP

ECO STEEL
ДЫМОХОДЫ ПЕТЕРБУРГА

языковой центр BRITANNIA

БАЛТИК СТОУН
монументальность без границ

Я деловая
женский бизнес-клуб

РЕСУРС
консалтинговая компания

ExpertUm
События для Вашего развития!

Ижора - Машиностроительный Комплекс
Литейное производство

LedexPro

ТЭКБ

Записаться на семинар

12.000р.

полная стоимость

8.000р.

при оплате до 10.02.2018

Мероприятие пройдет 19.04.18. Начало в 10.00, окончание в 18.00.

Контакты для записи: 8(8482) 69-26-26 (доб 134) Сафронова Ольга, seminar@tbtlt.ru