

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

"Увеличиваем продажи: 80 инструментов
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**

Какие задачи стоят перед вами? Почему 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?



Уверенный навык создания система продаж в современных условиях



Методику управления продажами на результат



Инструменты достижения, готовые к применению



План создания эффективной системы развития

своей системы продаж



Статистические выкладки применения различных технологий на примерах реальных кейсов

кейсов

Программа семинара:

<p>Пул первый. Подготовка.</p> <ul style="list-style-type: none">• Рабочие конспекты• Инструкция по заполнению CRM• Правильное штатное расписание	<p>Пул второй. Упаковка.</p> <ul style="list-style-type: none">• Личная презентация продавца• Маркетинговая история компании• Описание ЦА и проблематики
<p>Пул третий. Методология.</p> <ul style="list-style-type: none">• Алгоритм продаж• Книга обработки возражений• Основные ошибки	<p>Пул четвертый. Обучение.</p> <ul style="list-style-type: none">• 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.

Путь накопления Экспертности:

Коммерческий директор
Профессиональный журнал коммерсанта

Новый!

89 Как пережить сезонный спад продаж: 24 проверенных способа

48 Как поднять продажи на 15%, изучив женскую психологию

78 Как работать с заказчиками, чтобы даже в кризис повысить оборот на 37%

Коммерческое предложение
Образец документа, обеспечивающего конверсию на уровне 85%

Скрипт продаж
Сценарий разговора, который увеличит продажи на 20%

Продающее письмо
Пример письма клиентам, способного удвоить выручку

№5
Май 2015

Grebennikov Business career август 2016 № 4 (94) 16+

Интернет-маркетинг

Яшенкова Н.А.	194	«Интернет вещей» и его влияние на сферу маркетинга
А.	202	Контекстная реклама в России: векторы развития, инструменты и способы автоматизации
Ирина И.В.	210	Системный подход к интернет-маркетингу: почему нельзя работать только с одним рекламным каналом
И.С.	216	Актуальные проблемы проектирования и продвижения веб-проектов, ориентированных на представителей нескольких языковых групп
Берсерк А.М.	232	Использование вебинаров для увеличения продаж
Богданова М.И.	238	Краудфандинг как репутационный инструмент
Назаров А.И.	244	Реализация коммуникационной стратегии алкогольного бренда на примере краудфандингового проекта Be Winemaker ГК «Легенда Крыма»
Шабанова А.М.	250	Двойной удар: как интегрировать офлайн- и онлайн-магазины

для действующим клиентам на лояльности

За 20 рублей в месяц привязать клиентов к компании

Дитон Берсерк, в/ль отдела продаж компании «М-Стайл»

увеличить конверсию сайта с помощью корпоративной и собственное СМИ — важный маркетинговый инструмент высигать продажи неосновных в на 30% благодаря программе лояльности

неслучайно, так как корпоративные СМИ — достаточно новый инструмент, который не очень активно используется конкурентами, а значит, выделяет компанию из их массы. Кроме того, он гарантированно формирует клиентскую лояльность. Если газета со временем действительно полезную информацию, покупатель станет ее анализировать, и со временем у него выработается привычка к чтению, от которой впоследствии ему будет трудно отказаться.

Разработайте контент, образующий психологическую привязку к товару или компании

Содержание газеты формируется не случайным образом. Создавая ее, мы придерживались нескольких принципов. Во-первых, контент должен выводить клиента опущенное полной информацией бренда, показывать жизнь компании изнутри и при этом еще разрабатывать контент, который вызывает доверие потребителей к организации и напрямую влияет на их привычку пользоваться ее услугами.

Во-вторых, важно идеологически привязать клиентов к компании. Для этого был разработан девиз и несколько оптимистичных слоганов: «Мы делаем всегда, мы делаем вашу жизнь проще». В-третьих, газета должна стать доступной для общения...

Дитон Берсерк, в/ль отдела продаж компании «М-Стайл»

Путь накопления Экспертности:

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



Путь накопления Экспертности:

**Наработанные навыки в
должности руководителя
отдела продаж**

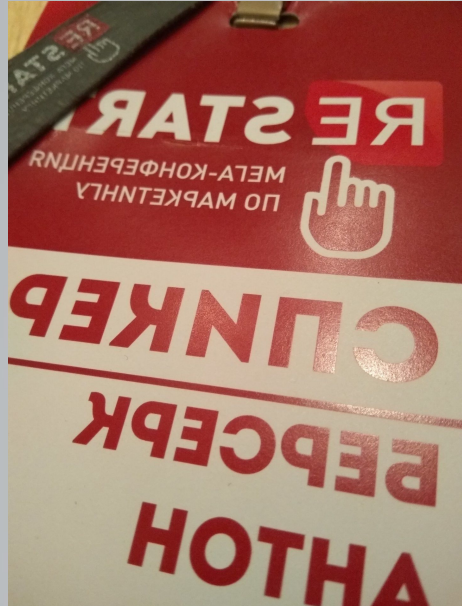
- Построение отделов продаж любой сложности и численности
- Маркетинговая упаковка системы продаж
- Создание и описание бизнес-процессов
- Написание методических пособий любого уровня сложности
- Запуск CRM с нуля (классификация клиентов, теги, рубрикаторы и т. д.)
- Найм и полевое обучение сотрудников
- 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 городах 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

Камнеобработка

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:

metr 

ПЕРСПЕКТИВА
ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ 

АКТИВ
консалтинговая группа 

CUPER GROUP 

ECO STEEL
ДЪРМОХОДЫ ПЕТЕРБУРГА 

BRITANNIA
языковой центр 

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@tbtlit.ru**