

Кто Вам приносит прибыль?

Ваши клиенты

Ваши сотрудники

Ваш продукт

От кого зависит,  
сколько клиентов  
совершит покупку?

Кто его продаёт?

Как Вы считаете, они могут продавать больше?

да

нет

Проведите семинар по вашему продукту

Знание продукта

Умение продавать

Если Ваши Сотрудники умеют:

- формировать потребность в приобретение дополнительных товаров;
- переориентировать покупателя на приобретение более дорогостоящих и приоритетных товаров;
- умеют отрабатывать любое возражение покупателя;
- имеют постоянных клиентов, которые приходят за консультацией именно к нему;
- знают стандарты работы и придерживаются их.

То мы вас поздравляем, Вы работаете с профессионалами.

Ознакомьтесь с нашим предложением

Умеют ли они формировать потребность в приобретение дополнительных товаров?

да

Умеют презентовать товар на языке выгод?

да

Умеют ли они переориентировать покупателя на приобретение более дорогостоящих и приоритетных товаров?

да

Умеют ли они отрабатывать любое возражение покупателя?

да

Имеют постоянных клиентов, которые приходят за консультацией именно к ним?

нет

# Мы предлагаем



1

Оценить текущий уровень компетенций Ваших сотрудников и сопоставить с требованиями компании.

2

На основании оценки уровня компетенций Ваших сотрудников, анализа особенностей Вашего продукта и сравнения с конкурентами разработать индивидуальную программу, которая научит сотрудников продавать «как надо».

4

Сопроводить сотрудников в «полях» для формирования уверенного применения новых навыков.

3

Качественно обучить сотрудников, замотивировав их на изменение собственного поведения.

# Этапы реализации

Оценка персонала и предоставление отчетности о качестве их работы и зонах роста	3 дня
Разработка программы тренинга с учетом изучения вашего продукта, анализа конкурентов и навыков продаж вашего персонала	2-3 дня
Проведение двухдневного тренинга - 1 день (обучение инструментам продаж) - 2 день (отработка в кейсах изученного материала с целью формирования новых эффективных умений)	2 дня
Индивидуальная отработка продаж с каждым из обучаемых в «полях» с целью формирования навыка	5 дней (3-4 часа с каждым из обучаемых)





# Стоимость наших услуг



<b>Диагностика навыка продаж ваших специалистов</b>	Бесплатно	
<b>Проведение двухдневного тренинга</b>	Группа 5-10 человек	40000 руб. за группу
	Группа 11-20 человек	3000 руб. с человека
<b>Разработка скрипта продаж</b>	10000 тыс. руб. (Бесплатно при посттренинговом сопровождении)	
<b>Посттренинговое сопровождение на местах</b>	2500 руб. за человека	
<b>Проверка тайным покупателем чек лист и аудио</b>	750 руб. за человека	

# Наши клиенты





# Наша команда

## Жигалов Никита

Директор консалтинговой компании ALGA, психолог-консультант, Коуч, автор и ведущий тренингов организационного и личностного развития, полиграфолог.

## Пимашина Ольга

Руководитель учебного центра федеральной розничной сети, Коуч, автор и ведущий тренингов по продажам, организационному развитию, управленческим навыкам.

## Ермолаев Виктор

Кандидат психологических наук, доцент кафедры общей и социальной психологии ВГУ, руководитель группы профессионально-психологической оценки персонала ПАО «Татнефть»