

Пакет услуг тренинг-центра «Коммерсант»

Построение убойного отдела продаж: (2 месяца)

- Проверка боеготовности отдела (Аудит продаж);
 - определение эффективности сотрудников
 - оптимальность структуры ОП
- Разработка регламентирующих и нормативных документов
- Увольнение не эффективных менеджеров;
- Подбор продуктивных коммерсантов;
- Обучение по продажам
- Сопровождение отдела продаж;
- Мотивация персонала.

Стоимость — по договоренности от объема работ

Аттестация менеджеров (Аудит навыков продаж) (2 - 3 дня)

- Оценка деятельности сотрудников – показатели, стандарт работы, выполнение должностных обязанностей, «фотография рабочего дня».
- Оценка квалификации – навыки продаж, знание продукта, знание клиента.
- Оценка личности – конфликтность, коммуникабельность, взаимоотношения в коллективе.

Стоимость — 3000 руб/чел

Обучение руководителей

Тренинг для руководителей «Пульт управления» (3 дня)

- Базовый управленческий цикл;
- Основная компетенция руководителя;
- Правила делегирования полномочий;
- Контроль за выполнением поставленных задач;
- Мотивация сотрудников.

Стоимость — 25000 руб/тренинг день

Тренинг для руководителей ОП «Комбат отдела продаж» (4 дня)

- Ответственность руководителя отдела продаж;
- Планирование продаж;
- Контроль и оценка результатов работы отдела;
- Особенности ведения клиентских баз данных;

- Процесс продажи.
- Стоимость — 20000 руб/тренинг день

Обучение менеджеров

Тренинг по продажам «Коммерсант на промышленном предприятии» (5 дней)

- Техника захода на промышленные предприятия;
- Техника СПИН-продаж;
- Составление скриптов;
- Презентация решения;
- Участие в тендерах;
- Закрытие сделки.

Стоимость — 20000 руб/тренинг день

Тренинг по продажам «Чемпион продаж в торговых залах» (5 дней)

- Установление контакта;
- Классификация посетителя;
- Составление скриптов;
- Выявление глубинных потребностей;
- Презентация продукта;
- Работа с возражениями;
- Завершение продажи.

Стоимость — 15000 руб/тренинг день

Тренинг по продажам «Чемпион корпоративных продаж» (5 дней)

- Прохождение секретаря, выход на ЛПР;
- Установление контакта;
- Выявление глубинных потребностей, технология СПИН;
- Составление скриптов;
- Презентация продукта;
- Работа с возражениями;
- Дожим клиента, заключение сделки.

Стоимость — 18000 руб/тренинг день

Тренинг по продаже консалтинговых услуг (3 дня)

- Принципы эффективного консультанта;

- Коммуникации вербальные и невербальные;
- Поиск проблемных зон в бизнесе клиента;
- Квалификационное интервью;
- Жесткая продажа;
- Закрытие сделки.

Стоимость: 18000 руб/тренинг день

Тренинг по продажам «Искусство телефонных продаж» (2 дня)

- Виды телефонных звонков: исходящий, входящий;
- Фильтр входящего звонка. Классификация клиента;
- Выявление потребности. Работа с опросным листом;
- Составление скриптов;
- Презентация решения;
- Назначение встречи;
- Согласование следующего шага.

Стоимость — 10000 руб/тренинг день

Формат обучения - ТРЕНИНГ (процесс обучения, направленный на выработку НАВЫКА продаж). Очно, Он-лайн.

Продолжительность обучения может быть скорректирована с учетом пожеланий Заказчика.

Более подробные программы можно запросить по:

Тел. / WhatsApp: +7 (915) 307 00 74

E-mail: info@kommersant-cc.ru burykholga@gmail.com

Сайт: www.kommersant-cc.ru