

БИЗНЕС-КВЕСТ: УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В КОМПАНИИ

Построение непрерывного цикла подготовки и обучения менеджеров по продажам в компании с минимальным отрывом от текущей деятельности и максимальным практическим результатом.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

- Проработка скриптов продаж, коммерческих предложений.
- Совершенствование коммуникационных навыков.
- Выявление скрытых лидеров и оценка командной работы.
- Взаимодействие между отделами.
- Противодействие активности конкурентов и рыночных альтернатив.

ДЕТАЛИЗАЦИЯ

- По каждому сотруднику составляется карта компетенций: сильные/слабые стороны; оценивается мотивация; текущий уровень продаж; роль в коллективе.
- У сотрудников есть чёткое понимание, что тренинг подготовлен для решения их задач.
- Сотрудники вовлечены в разработку тренинга, являясь генераторами идей и подходов; корректируя сценарии и поведенческие шаблоны.
- Подготовка коммуникационной карты взаимодействия по отделу продаж или рабочей группе.
- Интеграция процесса обучения в текущую работу.

ЭТАП 1. ДИАГНОСТИКА

- Общение с ключевыми сотрудниками и руководителями.
- Аудит раздаточного материала и скриптов продаж.
- Аудит внешнего вида и стиля.
- Прослушивание записи телефонных разговоров.
- Участие в личных встречах.
- Продолжительность этапа до 2 недель.

ЭТАП 2. ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ

- Формируются под-группы по психотипу продаж.
- Создаются сценарии.
- Разрабатывается программа бизнес-квеста, учитывая полученную информацию.
- Оптимальная группа 15-20 слушателей.

ЭТАП 3. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ

- Обратная связь по развитию компетенций продаж и корректировке материала.
- Рекомендации по дальнейшему обучению / наставничеству.
- Продолжительность подготовки отчёта 1 неделя.

Константин Савкин

www.SavkinKS.ru

Возникли вопросы, необходима консультация?

Моб/WhatsApp +7-916-600-95-29 savkin.ks@gmail.com