**О ПРОГРАММЕ**

**«Активный отдел продаж»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность: 2 дня**

**Бизнес-тренер: Лосев Сергей, Колотилов Евгений**

**Целевая аудитория:** руководители отделов продаж; коммерческие и генеральные директора; собственники бизнеса

Тренинг будет полезен и тем, кто только собирается создавать отдел продаж «с нуля» (узнаете, как оно должно быть), и тем, у кого уже есть работающий отдел продаж (узнаете, что можно, нужно улучшить, для получения большей прибыли).

**В результате** вы узнаете, как построить систему АКТИВНЫХ продаж, в которой стремление менеджеров продавать активно не исчезает со временем. Ну и, конечно же, получите пошаговый план для внедрения. Плюс кучу работающих фишек. Плюс удовольствие от обмена опытом и общения с коллегами. Плюс скрипты, шаблоны, подсказки, «волшебные фразы» для поиска клиентов и еще очень много из того, что поможет вам находить больше новых крупных клиентов.

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Активный отдел продаж»**

**День 1. Организация отдела, найм сотрудников и их обучение.**

**Организация активного отдела продаж.**

* Возможные варианты структуры активного отдела продаж, роли, должности, обязанности
* сотрудников.
* Конвейерный отдел продаж: плюсы конвейера, организация и оптимизация работы конвейерного отдела продаж.
* Модель двухшаговых продаж.
* Ошибки при построении отдела продаж, которых следует избегать.

**Как принимать сотрудников в активный отдел продаж.**

* Прием на работу менеджеров по продажам.
* Первое собеседование, тандемное собеседование, виртуальная скамейка запасных.
* Как понять, кто годится для активных продаж, а кто нет.
* На что обращать внимание при собеседовании, какие вопросы задавать.
* 3 типа сотрудников: актеры А, актеры В, актеры С.
* Как найти тех, кто будет преданным и лояльным продавцом для вашей компании.
* Модель собеседования на основе фактов «SOAR», которая поможет определить, правду
* говорит кандидат, или нет.
* Ошибки при приеме на работу: эмоциональный выбор и подтверждение собственной правоты.
* Увольнение сотрудников.

**Обучение продавцов в активном отделе продаж.**

* Чему и как обучать, какими техниками продавцы должны владеть.
* Как проводить групповую и индивидуальную работу с продавцами.
* Как подобрать тренера для корпоративного обучения.
* Как подобрать тренинги, необходимые вашим сотрудникам.
* Руководитель отдела продаж в роли тренера.
* Как своими силами провести тренинг продаж, не привлекая внешнего тренера.
* Техники активных продаж для обучения продавцов в отделе: скрипты «холодных звонков», работа с возражениями « у нас все есть, нам ничего не нужно», «у нас есть поставщик» и «пришлите предложение по почте, мы сами свяжемся если заинтересует».

**День 2. Управление, оптимизация, работа с ключевыми клиентами.**

**Управление активным отделом продаж.**

* Выстраивание четкой системы вместо неуправляемого хаоса.
* Как и сколько платить продавцам. Материальная и нематериальная мотивация продавцов.
* Должностные инструкции, формы отчетов, анкеты для клиентов, нормы, стандарты для активных продаж и т.п.
* Прогноз продаж.
* Определение годового финансового плана (Квота).

**Оптимизация работы активного отдела продаж.**

* Отдел продаж работает, а что дальше?
* Как начать работать быстрее, эффективнее, прибыльнее с теми же самыми ресурсами и затратами?
* Экспресс аудит вашего отдела продаж.
* Построение системы «до-продаж».
* Увеличение средней суммы чека. Дополнительная монетизация существующих клиентов: up-sell, cross-sell, down-sell.
* Реанимация ушедших клиентов.
* Увеличение частоты покупок существующими клиентами.
* Построение системы, при которой существующие клиенты станут сами рекомендовать вас новым клиентам.
* Поиск клиентов через социальные сети – подсказки, ошибки, рекомендации.
* Ценообразование, поднятие цен для клиентов.

**Работа с ключевыми клиентами.**

* Как организовать работу с самыми крупными, самыми прибыльными вашими клиентами, которые требуют индивидуального подхода.
* Как крупных клиентов найти активным поиском.
* Досье на ключевых клиентов.