

ОТПРАВНАЯ ТОЧКА: АУДИТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

Вы проиграете, если останетесь прежним. Кто выживет в новых условиях? Финансовый план компании. Тройной аудит. Показатели контроля отдела и их расчет. Коэффициент «безделья»: время и цена неэффективности отдела продаж. Чем на самом деле заняты сотрудники 50+% времени? Тайм-график рабочей загрузки подчиненного.

Реалити-звонок менеджеру в компанию.

РУКОВОДСТВО ОТДЕЛОМ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ЦИКЛ

Кто такой идеальный РОП? «КомДир» или «Командир»? 6 ключевых компетенций и 3 уровня управления. ПКК-подход для КД. 2 ключевые компетенции 1-го лица в продажах: системность и коммуникации. Техника ППП для роста продаж. Структура отдела продаж. Постановка целей и декомпозиция.

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Бизнес-процессы: от ресторана до производственной компании. RAR - подход. 4 пункта бизнес-процесса: ИКТ – CRM – напоминание – действие. БП для трех направлений: входящие, исходящие запросы, работа в торговом зале. Записи звонков. Excel или CRM. 7 этапов внедрения CRM. Показатели продаж и средний чек. История взаимоотношений с клиентом и конверсия. 7 составляющих воронки продаж. Сколько стоит перезагрузка?

Скрипты продаж.

Бизнес на «удалёнке»: Особенности организации дистанционных команд

КОНТРОЛЬ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

3 кита контроля - вся теория в одной схеме: ТОПД и КПД. 9 приемов прозрачного контроля. Контроль по «Галифаксу». 9 приемов прозрачного контроля. 7 подходов в «невидимом контроле». ОСВК (обратная связь высокого качества). Правила конструктивной обратной связи: мастерство давать обратную связь, стимулирующую на достижения и развитие. Внедрение изменений: УППС-подход.

ПОДБОР, ОЦЕНКА, УВОЛЬНЕНИЯ

4 источника увеличения потока кандидатов. Методы оценки «обученных собеседованиям» кандидатов. Реалити-кейсы: оценка за 30 секунд. Система отбора высокопотенциальных кандидатов при слабо конкурентных условиях по зарплате. Деликатные увольнения. Как увольнять, чтобы расстаться по-хорошему? Принцип «искренней прямолинейности» в увольнении. Как расставаться правильно за 1 день.

Реалити-звонок: хедхантинг сотрудника сторонней компании.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ СВОИМИ РУКАМИ.

5 этапов внедрения автоматизированных бизнес-процессов ОП. Подходы в распределении приоритетов работы с клиентами из активной базы 1000-5000. Сегментирование клиентов. ОБ/АБ – деление. ABCD-анализ. Как научить менеджера расставлять приоритеты и не тратить силы на «прохожих» клиентов. Маршруты. План-емкостный подход. 2 главных показателя для коммерческого директора. Как удерживать «уходящих клиентов». Способы «вращения» клиента.

МОТИВАЦИЯ НА ПОДВИГИ

Банда или команда? Финансовая мотивация менеджеров по продажам. Как платить правильно. Фикс и три эффективных вида бонусов. Модель оплаты: «Б-А-Д». Как платить маркетологу: Фикс + ЧЗ+С. Подходы к мотивации сотрудников отделов продаж: материальное стимулирование, геймификация от МВИДЕО и т.д. Как просто и быстро повысить продуктивность продавцов, не меняя при этом систему вознаграждения. Как перевести команду в «поток». Мотивационные выступления.