

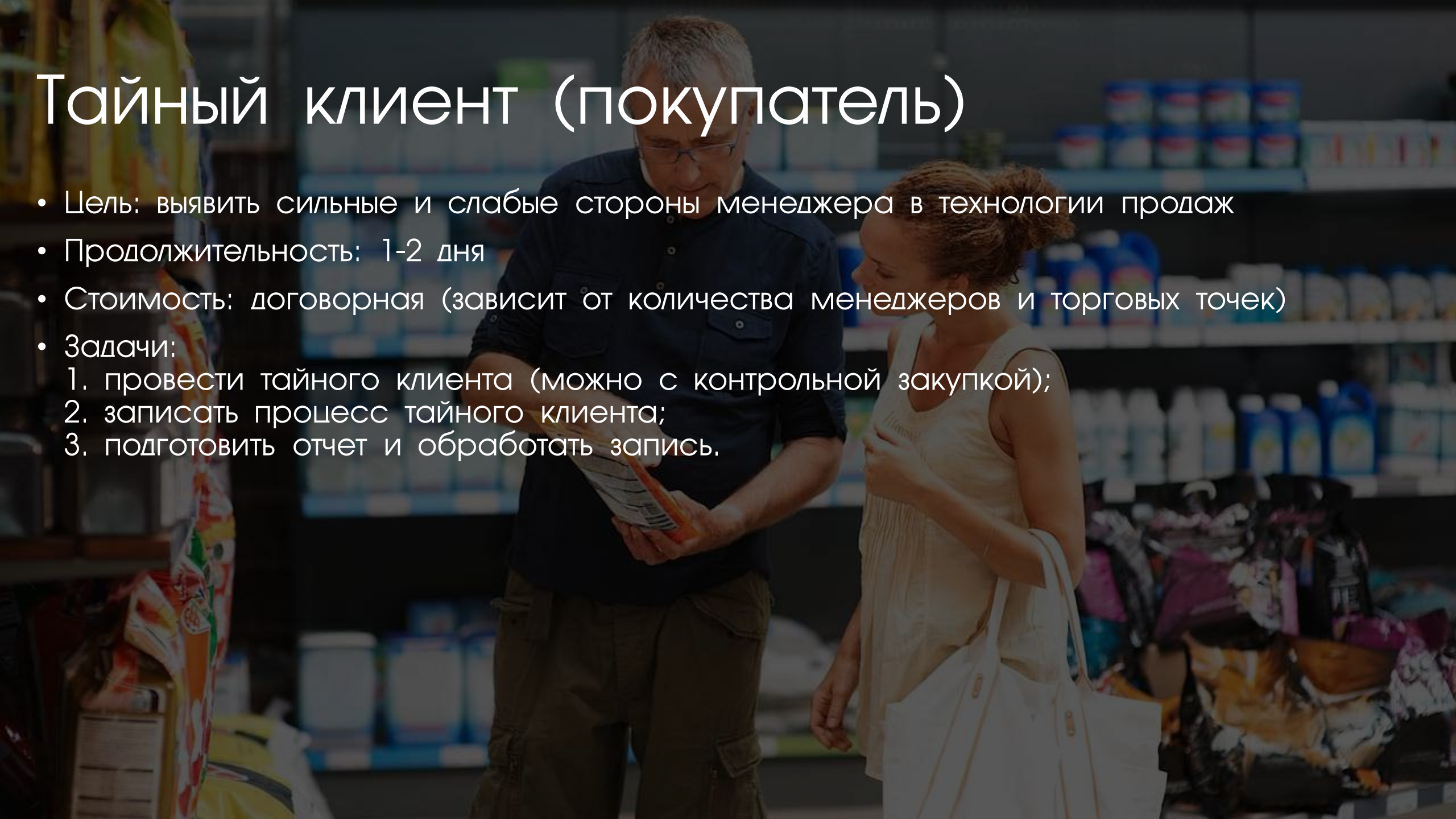
Презентация

«B2B consulting group»

www.konsultingsib.ru

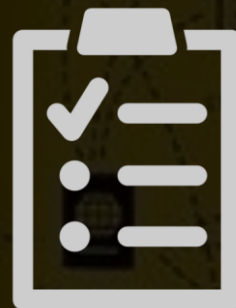
Тайный клиент (покупатель)

- Цель: выявить сильные и слабые стороны менеджера в технологии продаж
- Продолжительность: 1-2 дня
- Стоимость: договорная (зависит от количества менеджеров и торговых точек)
- Задачи:
 1. провести тайного клиента (можно с контрольной закупкой);
 2. записать процесс тайного клиента;
 3. подготовить отчет и обработать запись.



Что вы получаете после проведения «тайного покупателя»?

Пакет документов:



Что нужно от вас:

1. Описать цель путешествия.
2. Выбрать...

Записи всех тайных покупателей в аудио формате

Фотоотчет с места событий.

Чек-лист по каждому менеджеру

Личные рекомендации от тренера по продажам в текстовом формате по каждому менеджеру (что улучшить).

Что вы получаете после проведения «тайного покупателя»?

Видение со стороны:



Узнаете, какие техники используют ваши лучшие продавники. Что позволяет им делать больше продаж и выполнять планы.



Поймете, почему ваши продавники плохо продают. Что не используют в своей работе.



С учетом недостающих знаний и навыков, вы сможете разработать программу обучения таким образом, чтобы она смогла повысить уровень профессионализма ваших продавников в самые ближайшие сроки.



Возможно, вы сразу поймете, кто из продавников портит имидж компании и его стоит уволить незамедлительно.

В каких сферах проводился «ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ»:



Продажа и
установка
памятников



Мужская,
женская и
детская одежда



Кофе, чай и
сладости



Мягкая и
корпусная мебель



Салон красоты и
парикмахерская

И другие

NEW Продукты



Демо-тренинг по продажам

- Цель: знакомство с тренером и прокачка навыков продаж
- Темы: Холодные звонки / Продажа на встрече
- Формат: живой
- Время: 2 – 5 часов.
- Стоимость: договорная
- Задачи:
 1. наблюдение за работой менеджеров – 1-2 дня;
 2. разработка программы тренинга;
 3. проведение тренинга;
 4. запись тренинга в аудио или видео формате.

Аудиокурс по продажам

- Цель: формирование лояльности и обучение навыкам продаж
- Темы: Холодные звонки / Продажа на встрече
- Формат: mp3
- Время: 5-10 часов.
- Производство: 20-30 дней
- Стоимость: договорная
- Задачи:
 1. разработка программы курса;
 2. написание текста для записи курса;
 3. запись курса в mp3.

Видеокурс по продажам

- Цель: формирование лояльности и обучение навыкам продаж
- Темы: Холодные звонки / Продажа на встрече
- Формат: HD
- Время: 5-10 часов.
- Производство: 50-60 дней
- Стоимость: договорная
- Задачи:
 1. разработка программы курса;
 2. написание текста для записи курса;
 3. запись курса на видео.

3-х недельный курс по продажам

- Цель: повышение эффективности отдела продаж
- Время: 21 день (3 раза в неделю).
- Группа: от 7 до 10 человек.
- Стоимость: договорная
- Задачи:
 1. провести внутренний аудит компании;
 2. провести анализ работы менеджеров (как оно есть сейчас);
 3. разработать индивидуальную программу тренингов;
 4. провести обучение;
 5. подготовить отчет.

Спасибо!

Заходите на сайт:
«B2B consulting group»
www.konsultingsib.ru