

Презентация Продуктов 2016г.

Аудиты / Тренинги и семинары /
Создание и прокачка отдела продаж / Аудио и видео курсы
г.Красноярск, ул.Аэровкзальная, 10
Региональный бизнес-тренер Владислав Марясов
www.maryasov.ru



2-х часовой тренинг по продажам

- Название: «Работа с возражением клиента»
- Цель: знакомство / повышение эффективности отдела продаж
- Время: 2 часа.
- Стоимость: договорная
- Задачи:
 1. провести тренинг в компании;
 2. провести анализ уровня компетенций менеджеров (как оно есть сейчас);
 3. разработать индивидуальную программу тренингов или курсов;
 4. подготовить коммерческое предложение.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Базовый аудит системы продаж

- Цель: выявить сильные и слабые стороны / рекомендации и поиск решения
- Продолжительность: 60 минут
- Стоимость: бесплатно
- Задачи:
 1. провести 1 встречу;
 2. подготовить отчет аудита.

Консалтинговая компания
«Марясов Консалтинг»
Владислав Марясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Аудит системы продаж

- Цель: выявить сильные и слабые стороны / рекомендации и поиск решения
- Продолжительность: 10 - 14 дней
- Стоимость: договорная.
- Задачи:
 1. провести 3 дня в полях (3 менеджера);
 2. провести 2 дня в офисе (полный рабочий день);
 3. подготовить отчет аудита.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Тайный клиент (покупатель)

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

Консалтинговая компания
«Марясов Консалтинг»
Владислав Марясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

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.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

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.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

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.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Создание отдела продаж

- Цель: создание отдела продаж с нуля / выход на окупаемость
- Время: 3 – 5 месяцев.
- Стоимость: договорная (зависит от задач и сроков)
- Задачи:
 1. провести внутренний аудит компании;
 2. стандартизировать отдел продаж на бумаге;
 3. создать поток потенциальных работников;
 4. провести отбор персонала;
 5. провести адаптационный период и сформировать лояльность;
 6. провести обучение по продажам (тренинги по холодным звонкам, по прямым продажам, полевое обучение) и поддерживать лояльность;
 7. внедрить системы аттестации и мотивации менеджеров;
 8. выйти на самоокупаемость;
 9. подготовить отчет о проведенной работе (как было, как стало).

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Прокачка отдела продаж

- Цель: повышение эффективности отдела продаж / увеличение объема продаж
- Время: 9 - 12 недель.
- Стоимость: договорная. (зависит от задач и сроков)
- Задачи:
 1. провести внутренний аудит компании;
 2. провести анализ работы менеджеров в офисе (как оно есть сейчас);
 3. провести анализ работы менеджеров в полях (как оно есть сейчас);
 4. стандартизировать отдел продаж на бумаге;
 5. ввести замер показателей эффективности (количество, качество);
 6. провести обучение по продажам (звонки, переговоры) 2-3 раза в неделю;
 7. провести обучение по продажам в полях 3-4 раза в неделю;
 8. внедрить системы аттестации и мотивации менеджеров;
 9. подготовить отчет о проведенной работе (как было, как стало).

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

3-х недельный курс по продажам

- Цель: повышение эффективности отдела продаж
- Время: 21 день (3 раза в неделю).
- 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.

Консалтинговая компания
«Марьясов Консалтинг»
Владислав Марьясов
Региональный бизнес-тренер
Веб-сайт: www.maryasov.ru
Тел.: 8 902 960 96 99
Тел.: 8 923 570 76 96

Спасибо!

г.Красноярску, ул.Аэровокзальная, 10

Заходите на сайт:

www.maryasov.ru

Тел.: 8 902 960 96 99

Тел.: 8 923 570 76 96

Заходите на страницу в вк:

<https://vk.com/maryasovvladislav>