



# MARYASOV CONSULTING

центр эффективных коммуникаций

© Владислав Марясов [www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru)



## ТОП 8 ПРОБЛЕМ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ:

1. Не выполнение плана продаж;
2. Низкий или не стабильный доход;
3. «Текучесть» продавцов;
4. Доход компании зависит от «продавцов – звезд»;
5. У продавцов нет технологии продаж. Работают в режиме «сам себе режиссер»;
6. Продавцы учатся продажам на живых клиентах компании;
7. Низкий уровень обслуживания клиентов;
8. Низкая эффективность продавцов.

# Есть решение

"**Марясов Консалтинг**" - это эффективное решение для повышения уровня Ваших коммуникативных навыков. Тренинг состоит из ряда специальных программ, которые на **50% содержат теоретическую базу и 50% - это практические задания и упражнения.**

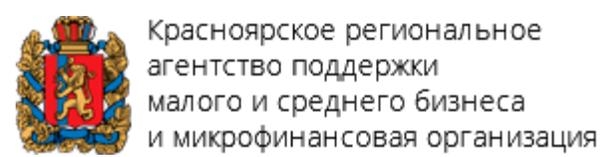
Образовательные программы созданы на базе многолетнего личного опыта и сотен часов пройденных тренингов у российских и зарубежных экспертов в области коммуникаций. Включает в себя видео-курсы по технологии продаж, живые тренинги, практические тренировки, полевое обучение, раздаточные материалы и групповые игры-тренинги, а так же индивидуальную работу с каждым участником программы с **получением обратной связи.**

Программы могут быть доработаны и адаптированы под любую компанию или человека в соответствии со спецификой деятельности. При этом, базовая часть программ содержит универсальные технологии и практики повышения и развития коммуникативных навыков у любого человека, а полевое обучение проводится непосредственно на территории компании, либо и за ее пределами.

Основной продукт: **Система подготовки продавцов "Продавец 3.0"**



# Клиенты и партнеры:



# Команда «MARYASOV CONSULTING»



**Владислав Марьясов**  
Бизнес тренер. Эксперт по продажам и публичным выступлениям.



**Юлия Марьясова**  
Тренинг менеджер. Эксперт по продажам и публичным выступлениям.



**Дарья Копылова**  
Главный бухгалтер.



**Константин Курносов**  
Специалист по привлечению инвестиций, бизнес-планированию и маркетинговым исследованиям.



**Анастасия Вишневская**  
Помощник тренера. Администратор по организационным вопросам.



**Ульяна Тодорчук**  
Специалист по работе с 1С. Аналитик по фин. учету.

# ОТЗЫВЫ УЧЕНИКОВ

**Андрей 2-800-170 (29ah@mail.ru) 22 декабря, 07:43**

Я фрилансер. Продаю строительные услуги и сопутствующие материалы. Узнал о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из социальной сети вконтакте. Очень понравилась информация по технологии прямых продаж и реклама в интернете. Тренинг оцениваю на 5.

**Крючкова Татьяна 89233200261 22 декабря, 07:43**

Я организационный консультант. Психолог. Управляющий в розничной сети. Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» из соц.сети вконтакте. Очень понравилась открытость и доступность ведущих. Подробнее хотела бы узнать о рекламе в интернете. Тренинг оказался информативным, полезным и интересным. Посоветовала бы этот тренинг руководителям и бизнесменам. (sapfir@yandex.ru)

**Марина Николаевна 89237847130 22 декабря, 07:43**

Я занимаюсь сетевым бизнесом. Тренер по питанию в компании «Коралловый клуб». Массажист, продавец консультант деревянной посуды и украшений, менеджер по организации детских праздников. Узнала о тренинг «17 способов увеличить продажи в кризис» из контакта. Мне очень понравилась информация о продвижении в интернете. Тренинг оцениваю на 5 баллов по 5-й шкале. (mamylechka@list.ru)

**Емельянова Галина 89832896815 22 декабря, 07:42**

Занимаюсь психологией тела. Пришла на тренинг, чтобы узнать много интересного о рекламе в интернете. Понравилась корректно поданная информация о ведении бизнеса во время кризиса. Хотелось бы больше узнать относительно кризиса, как выжить бизнесу. В общем и целом, мне очень понравилось! Посоветовала этот тренинг начинающим предпринимателям. Спасибо, ребята!

# ОТЗЫВЫ УЧЕНИКОВ

**Екатерина Миллер 89138302623 22 декабря, 07:41**

Работаю врачом. Мой бизнес – это велнес клуб (коррекция фигуры). Узнала о тренинге «17 способов увеличить продажи в кризис» через вк. На тренинге понравилась доступность изложения материала. В общем, очень полезно и информативно. На 5+! Посоветую этот тренинг своим сотрудникам. (millerep@mail.ru)

**Стародубцева Анастасия 89131823482 22 декабря, 07:41**

Занимаюсь сдачей коттеджей посуточно. Узнала о тренинге через вк. Пошла на тренинг «17 способов увеличить продажи в кризис» за информацией. Оцениваю тренинг на 5 из 5. Спасибо! (nastyabosss@ya.ru)

**Дмитрий Ванислав 272-63-54 30 ноября, 08:40**

Хотел на мастер-классе по продажам получить «волшебную палочку». На мастер-классе услышал полезные советы по теме продаж. А больше всего понравилось описание реального опыта с элементами юмора. Из всего услышанного, буду в своей работе применять технику продаж. Посоветовал бы данный мастер-класс предпринимателям и желающим развиваться. Спасибо за мастер-класс!

**Ксюша Окунева 89135127328 30 ноября, 08:40**

Мне интересны знания на тему продаж, поэтому я пришла на мастер-класс по продажам, которые вели Владислав Марясов и Светлана Власова. На мастер-классе получила интересные и полезные знания. И больше всего понравились реальные примеры. Теперь буду продавать по формуле. Посоветовала бы данный мастер-класс тем, кто продает услуги. А спикерам посоветую на своих мастер-классах выдавать больше конкретных советов. Спасибо за мастер-класс.

# Об авторе

**Владислав Марясов** - эксперт в области продаж и публичных выступлений. Автор бизнес-статей для таких издательств, как: "Коммерческий директор" г. Москва, "Издательство Гребенников" г. Санкт-Петербург, "Мебельная индустрия" г. Красноярск и др. Гость и эксперт на «Авторитетном радио» и телеканале "Енисей". Спикер на бизнес-форумах в "МВДЦ Сибирь" г. Красноярск. С 2013 г. практикующий бизнес-тренер и консультант по вопросам увеличения продаж и эффективным публичным выступлениям.

- **8 лет** в управлении продажами
- **13 лет** личного опыта в области продаж
- **1500 человек** прошли обучение «вживую»
- **700 часов** в тренингах и семинарах
- **300 положительных** отзывов
- **1000 печатных** и электронных публикаций
- **37 635 просмотров** видео-уроков в интернете

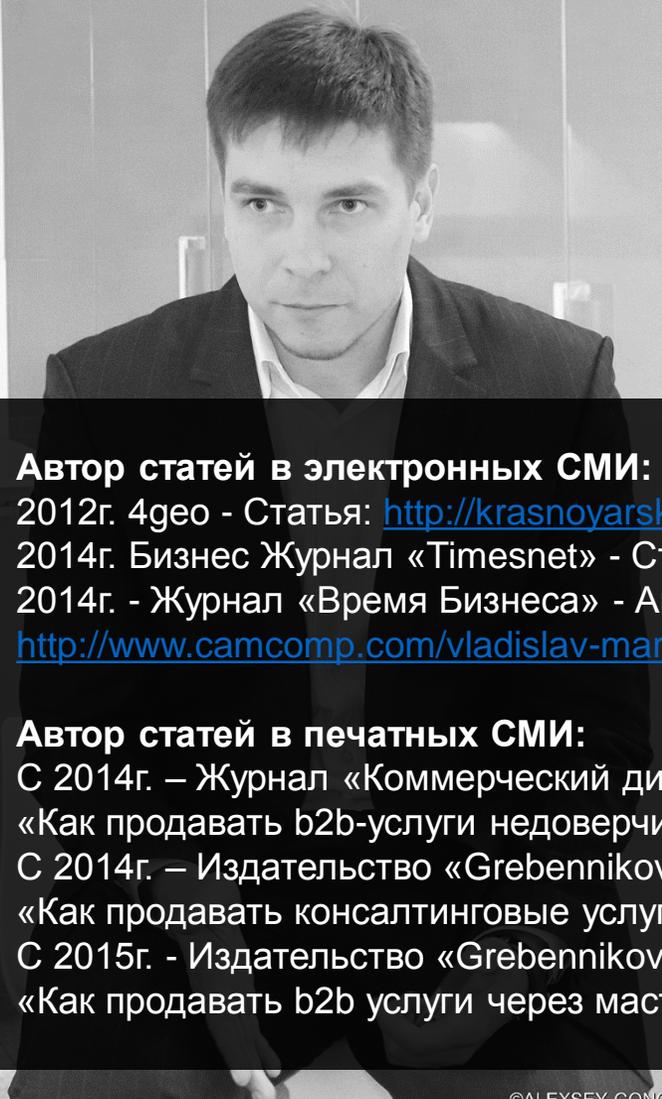


География работы: Россия, Сибирский федеральный округ.

Преимущественно, Красноярский край, г. Красноярск.

Направления деятельности: открытые и корпоративные тренинги в России.

Основной продукт: Система подготовки продавцов "Продавец 3.0"



### Автор статей в электронных СМИ:

2012г. 4geo - Статья: <http://krasnoyarsk.4geo.ru/news/show/2013/7/3/biznes>

2014г. Бизнес Журнал «Timesnet» - Статья: [http://timesnet.ru/my\\_biz/4146/](http://timesnet.ru/my_biz/4146/)

2014г. - Журнал «Время Бизнеса» - Авторская колонка:

<http://www.camcomp.com/vladislav-maryasov.html>

### Автор статей в печатных СМИ:

С 2014г. – Журнал «Коммерческий директор»

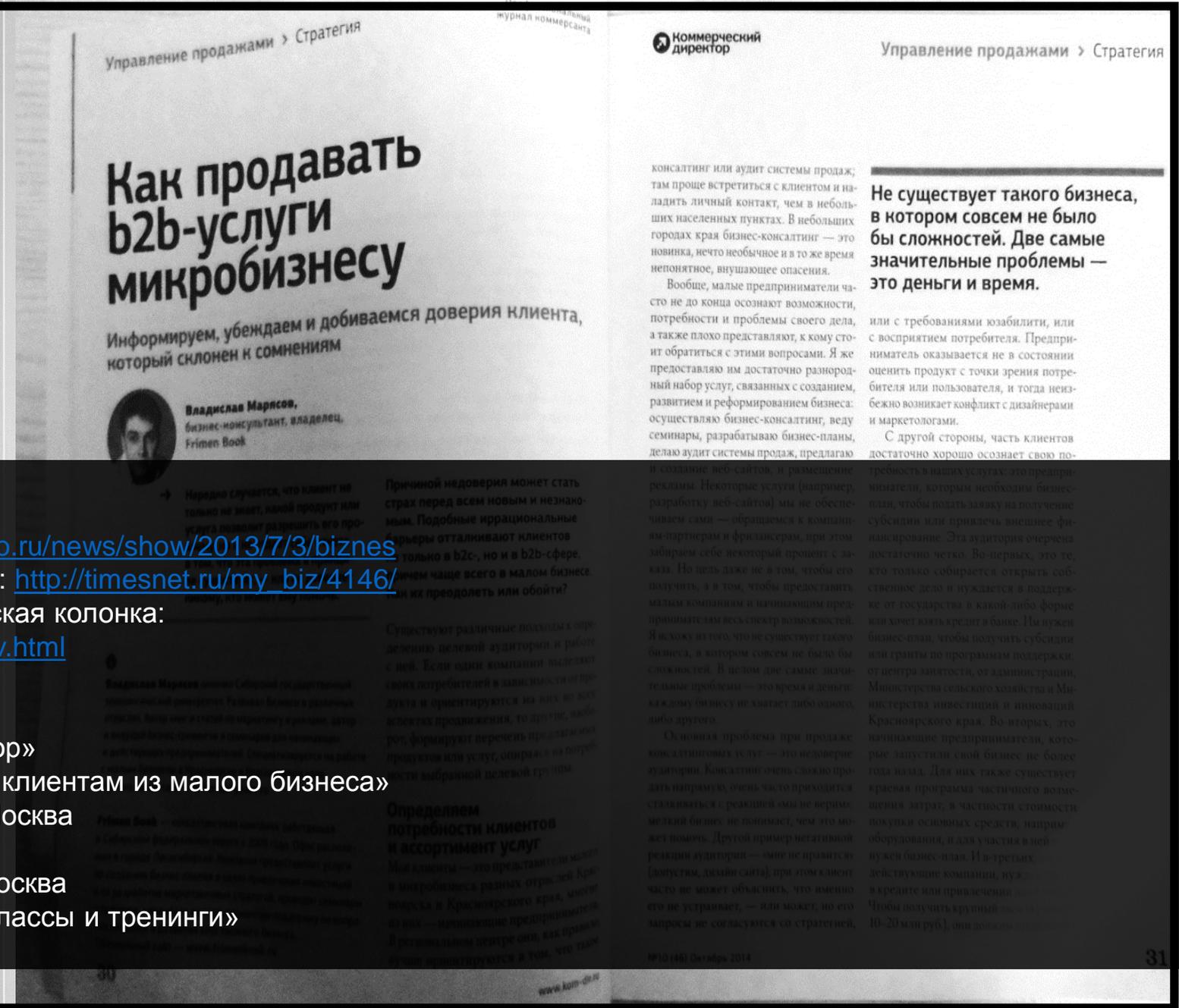
«Как продавать b2b-услуги недоверчивым клиентам из малого бизнеса»

С 2014г. – Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать консалтинговые услуги».

С 2015г. - Издательство «Grebennikov» г.Москва

«Как продавать b2b услуги через мастер-классы и тренинги»



# Как продавать b2b-услуги микробизнесу

Информируем, убеждаем и добиваемся доверия клиента, который склонен к сомнениям



**Владислав Марьясов,**  
бизнес-консультант, владелец,  
Frimen Book

→ Нередко случается, что клиент не только не знает, какой продукт или услуга ему нужны, но и не уверен, что вообще способен на это.

Причиной недоверия может стать страх перед всем новым и неизвестным. Подобные иррациональные барьеры отталкивают клиентов только в b2c-, но и в b2b-сфере.

Чем чаще всего в малом бизнесе их преодолевать или обойти?

Существуют различные подходы к определению целевой аудитории и работе с ней. Если одна компания выискивает своих потребителей в зависимости от продукта и ориентируется на них во всех аспектах продвижения, то другая, наоборот, формирует перечень потенциальных продуктов или услуг, опираясь на потребности выбранной целевой группы.

### Определяем потребности клиентов и ассортимент услуг

Моя компания — это предоставление услуг и микробизнеса разных отраслей Красноярского и Красноярского края, включая IT-услуги — консалтинговые услуги. В региональном центре они, как правило, имеют амальгаматический характер, то есть, что такое

консалтинг или аудит системы продаж, там проще встретиться с клиентом и наладить личный контакт, чем в небольших населенных пунктах. В небольших городах края бизнес-консалтинг — это новинка, нечто необычное и в то же время непонятное, внушающее опасения.

Вообще, малые предприниматели часто не до конца осознают возможности, потребности и проблемы своего дела, а также плохо представляют, к кому стоит обратиться с этими вопросами. Я же предоставляю им достаточно разнородный набор услуг, связанных с созданием, развитием и реформированием бизнеса: осуществляю бизнес-консалтинг, веду семинары, разрабатываю бизнес-планы, делаю аудит системы продаж, предлагаю и создание веб-сайтов, и размещение рекламы. Некоторые услуги (например, разработку веб-сайтов) мы не обеспечиваем сами — обращаемся к компаниям-партнерам и фрилансерам, при этом забираем себе некоторый процент с заказа. Но цель даже не в том, чтобы это получить, а в том, чтобы предоставить малым компаниям и начинающим предпринимателям весь спектр возможностей.

И в силу из того, что не существует такого бизнеса, в котором совсем не было бы сложностей. В целом две самые значительные проблемы — это время и деньги. Малому бизнесу не хватает либо одного, либо другого.

Основная проблема при продаже консалтинговых услуг — это недоверие аудитории. Консалтинг очень сложно продать напрямую, очень часто приходится сталкиваться с реакцией «мы не верим, малый бизнес не понимает, чем это может помочь». Другой пример негативной реакции аудитории — мне не нравится (допустим, дизайн сайта), при этом клиент часто не может объяснить, что именно его не устраивает, — или может, но его запрос не согласуется со стратегией.

## Не существует такого бизнеса, в котором совсем не было бы сложностей. Две самые значительные проблемы — это деньги и время.

или с требованиями юзабилити, или с восприятием потребителя. Предприниматель оказывается не в состоянии оценить продукт с точки зрения потребителя или пользователя, и тогда неизбежно возникает конфликт с дизайнерами и маркетологами.

С другой стороны, часть клиентов достаточно хорошо осознает свою потребность в наших услугах: это предприниматели, которым необходим бизнес-план, чтобы подать заявку на получение субсидии или привлечь внешнее финансирование. Эта аудитория очерчена достаточно четко. Во-первых, это те, кто только собирается открыть собственное дело и нуждается в поддержке от государства в какой-либо форме или хочет взять кредит в банке. Им нужен бизнес-план, чтобы получить субсидию или гранты по программам поддержки от центра занятости, от администрации, Министерства сельского хозяйства и Министерства инвестиций и инноваций Красноярского края. Во-вторых, это начинающие предприниматели, которые запустили свой бизнес не более года назад. Для них также существует краевая программа частичного возмещения затрат, в частности стоимости покупки основных средств, например оборудования, и для участия в ней нужен бизнес-план. И в третьих — действующие компании, у которых кредит или привлечение.

Чтобы получить крупный кредит (10–20 млн руб.), они должны

# КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ

**Адреса:**

Россия, г. Красноярск,  
ул. Парижской Коммуны, д. 2а.

**Телефон:** +7(902)960-96-99 (Офис в Красноярске)

**Часы работы:** Пн – Пт с 10:00 до 18:00

**Web:** [www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru)

**E-mail:** [vladislavmaryasov@yandex.ru](mailto:vladislavmaryasov@yandex.ru)

<http://vk.com/maryasovvladislav>

<https://www.instagram.com/vladislav.maryasov/>

<https://www.facebook.com/vladislav.marasov>

