



# КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

по проведению корпоративного  
online-обучения  
по теме «Управление  
продажами в коронакризис»  
для руководителей

## «Как удержать продажи во время коронакризиса?»

Многие руководители отделов продаж и компаний сегодня задаются данным вопросом. И ищут чудодейственное средство выхода из кризиса. Самое интересное, что единого ответа на данный вопрос нет и быть не может. Волшебной таблетки от кризиса нет (вакцины тоже). Есть инструментарий позволяющий достичь результата в существующих условиях.

Продажи – это система. А если система сбоит, то нужно искать и исправлять вышедший из строя элемент этой системы.

В рамках вебинара мы разберем основные составляющие системы продаж, на которые стоит обратить пристальное внимание в нынешней ситуации.

С уважением,  
Бизнес-школа «Здесь и Сейчас»

## КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ



### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

Руководители отделов продаж, а также все те, кто влияет на процесс управления продажами в компании



### ЦЕЛЬ СЕМИНАРА:

Научиться управлять продажами в текущей неопределенной ситуации



### ФОРМАТ:

- Онлайн-вебинар
- 7 вебинаров по 1,5 часа



### В ИТОГЕ ПО ИТОГАМ СЕМИНАРА ВЫ:

- Составите план действий своего отдела продаж на период кризиса;
- Структурируете клиентскую базу;
- Пропишете “кризисные” воронки продаж;
- Измените систему мотивации менеджеров;
- Внедрите отчеты и аналитику в отдел продаж.

## ПРОГРАММА

### ВЕБИНАР 1. КЛИЕНТЫ И КРИЗИС

1. Как кризис влияет на принятие решение клиентом о покупке?
2. Как изменилась ваша воронка продаж с наступлением кризиса?
3. Где деньги? У каких клиентов есть потенциал? Как изменились клиентские сегменты? Перераспределение приоритетов в работе с клиентской базой.

### ВЕБИНАР 2. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

1. Каковы цели продаж на период кризиса?
2. На какой период нужно составлять план в нынешней ситуации?
3. Декомпозиция плана на отдел продаж. Определяем оптимальные объекты планирования.

### ВЕБИНАР 3. ФИНАНСЫ. ВОЗМОЖНО ЛИ ЗАРАБОТАТЬ В КРИЗИС

1. Рассчитываем "правильную" себестоимость: смотрим не только в прайс поставщика
2. Какую скидку можем себе позволить?
3. Как время съедает деньги: цена отсрочки платежа

### ВЕБИНАР 4. УПАКОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Как доработать предложение? Усиливаем продукт – отстраиваемся от конкурентов.
2. Какие потребности клиента в период кризиса могут удовлетворить ваши продукты
3. Каналы “доставки” предложения вашим клиентам во время всеобщей самоизоляции

## ПРОГРАММА

### ВЕБИНАР 5. СКРИПТЫ ПРОДАЖ

1. Прорабатываем фразы для продавцов
2. Как быстро внедрить скрипт
3. Как измерять конверсию
4. Как вносить изменения в речевые модули

### ВЕБИНАР 6. МОТИВАЦИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

1. За что платить специалистам? Стоит ли пересматривать KPI специалиста по продажам в нынешней ситуации?
2. Фиксированная часть vs Переменная часть. Поиск оптимального распределения в кризис.
3. Инструменты нематериального стимулирования персонала актуальных сегодня

### ВЕБИНАР 7. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТДЕЛА

1. Какие методы контроля необходимо использовать? Оценка результативности отдела продаж в кризис.
2. Периодичность контроля в изменившихся условиях.
3. Что будем контролировать в кризис? На какие показатели необходимо обращать внимание в первую очередь?
4. «Ему по шапке директор надавал – сейчас нам, уже от него прилетит?» Как подчиненные воспринимают контроль в кризис?

## ВЕДУЩИЙ ПРОГРАММЫ



### Максим Барташевич

Руководитель направления "Продажи", консультант, бизнес-тренер Консалтинговой группы «Здесь и Сейчас»

**Экспертность:** Постановка системы продаж, развитие продаж, аудит продаж, разработка скриптов продаж, разработка стандартов обслуживания клиентов, коммуникативная компетентность, управление конфликтной ситуацией, управление персоналом

### Практический опыт:

Опыт личных активных продаж в b2b канале. Постановка системы планирования, отчетности, оценки и мотивации торгового персонала в крупных белорусских компаниях. Разработка и внедрение системы обучения торгового персонала в производственных и торговых компаниях (b2b, b2c)

### Консультационный опыт:

Управление и реализация проектов по постановке и реорганизации отделов продаж для компаний мелкого, среднего и крупного b2b-бизнеса (производство, ритейл, оптовая торговля, услуги). Реализация проектов по разработке и внедрению стандартов обслуживания клиентов (b2c). Разработка и внедрение скриптов продаж (b2b, b2c). Участие в проектах исследования методом «Таинственный покупатель» в сфере непродуктового ритейла

### Преподавательский опыт:

Опыт преподавания – более 10 лет. Более 500 сборных и корпоративных тренингов и семинаров в Беларуси и России (более 10000 учебных часов) в производственной, банковской, телекоммуникационной, издательской, рекламной, строительной, фармацевтической, сельскохозяйственной, транспортной, металлургической, торговой и IT сферах (b2b, b2c). Внутренний тренер крупной дистрибьюторской компании (разработка и проведение тренингов для торгового персонала в области активных продаж). Автор более 15 обучающих программ в области развития продаж, коммуникаций, управления конфликтом, стресс-менеджмента и управления персоналом. Автор более 20 экспертных публикаций в популярных и профильных СМИ

### Образование:

Netherlands Institute of Marketing, business marketing manager. БГПУ им.М.Танка, факультет психологии, психолог. Международная Школа Бизнес-тренеров ICBT. Более 30-ти бизнес-курсов и тренингов в области продаж, менеджмента, организационной и личной эффективности

### Ведущий обучающих программ:

«Управление продажами» (курс в программе «MBA Business Maximum»). «Организация деятельности отдела продаж. Отбор, адаптация и обучение персонала» (в рамках бизнес-курса «Эффективное управление отделом продаж»). «Планирование и прогнозирование продаж». «Разработка работающих скриптов продаж». «Отношения вопреки. Технология работы со «сложным» клиентом». «Дожим» сделки». «Sales-поединки». «Работа с возражениями и сопротивлением клиента». «Арсенал активного продавца. Базовый тренинг». «Техника продаж по телефону: «холодные» звонки и «теплые» клиенты». «Приемы результативной презентации». «Результативная работа на выставке». «Продажи для торговых представителей в секторе FMCG»

### Среди клиентов:



## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ

|                              |                                      |
|------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Место проведения</b>      | Online-площадка                      |
| <b>Дата проведения</b>       | Согласовывается дополнительно        |
| <b>Продолжительность</b>     | 10,5 часов (7 вебинаров по 1,5 часа) |
| <b>Количество участников</b> | До 15 человек                        |

По окончании тренинга участникам выдается сертификат Бизнес-школы «Здесь и Сейчас» и справка об обучении государственного образца.

За дополнительной информацией обращайтесь к менеджеру проекта:

тел.: +375 17 217 00 62, моб.тел.: +375 29 654 55 34

e-mail:

## МЫ РАДЫ, ЧТО НАМ ДОВЕРЯЮТ



## О НАС В ЦИФРАХ

24

ГОДА  
УСПЕШНОЙ  
РАБОТЫ  
НА РЫНКЕ

3

ГОДОВЫЕ  
ПРОГРАММЫ

10

СРЕДНЕСРОЧНЫХ  
ПРОГРАММ

### Направления обучения:

- Менеджмент
- Маркетинг
- Продажи
- Финансы
- Персонал
- Ритейл
- Личная эффективность
- Процессы и проекты

>36000

СЛУШАТЕЛЕЙ  
ПРОШЛИ  
ОБУЧЕНИЕ

>100

КРАТКОСРОЧНЫХ  
ПРОГРАММ

### География:



## НАШИ ПАРТНЕРЫ



Международная консалтинговая организация Adizes Institute (Калифорния, США), входящая в десятку лучших консалтинговых компаний по рейтингу Leadership Excellence.



Балтийская Ассоциация Развития Менеджмента (БАРМ) объединяет 70 членов из 24 стран.



Предквалифицированный консультант Программы деловых консультационных услуг ЕБРР (БАС).



Международная Ассоциация Развития Менеджмента в динамичных обществах.