**Главная страница**

**Skow HR**

**(*эпиграф вместо слогана*)**

**Гениальных продажников не бывает — бывают хорошо тренированные менеджеры.**

**Блок 1. Низкие продажи**

Каждому руководителю время от времени приходится ломать голову над вопросом «почему не идут продажи?». Причин этому может быть множество:

* снижение спроса;
* активность конкурентов;
* непопадание в свою целевую аудиторию;
* высокая цена.

При этом главная причина, на которую приходится 80% всех случаев падения доходов — это

**слабый отдел продаж.**

**Блок 2. У любого менеджера есть свое слабое звено**

Даже опытные продажники часто допускают ошибки, которые повторяются вновь и вновь. Каждый такой сбой — это потерянные деньги компании.

* Страх отказа;
* Неспособность выяснить истинную потребность клиента;
* Оказание давления на покупателя;
* Страх назвать цену;
* Нежелание работать «в холодную»…

Этот список можно легко довести до 50 пунктов.

Часто руководители решают эту проблему кардинально — они увольняют старый персонал и набирают других работников. Однако новые кадры допускают еще большее количество ошибок.

**Так что же делать?**

**Блок 3.**

**— Обучать.**

Менеджеры по продажам являются локомотивом вашего бизнеса:

* они обеспечивают прибыль;
* от них зависит развитие или крах компании;
* на них лежит больше всего ответственности.

Поэтому свой персонал нужно выращивать, как птенцов в гнезде, обучая и тренируя их постоянно.

Вкладывая в тренинги, каждый руководитель хочет быть уверенным, что эти знания будут применимы конкретно в их бизнесе и стопроцентно будут монетизированы.

**Кто может гарантировать этот факт?**

**Блок 4**

**— МЫ: (Skow HR + логотип)**

* **Обучаем прямо на рабочем месте.**
* **Проводим переговоры с вашими реальными клиентами.**
* **В процессе тренинга вы уже получаете доход.**
* **Вычисляем ошибки в каждом конкретном случае.**
* **Вырабатываем индивидуальный пакет решений.**
* **Внедряем его и оттачиваем навык применения.**

**Блок 5 Нет более эффективной теории, чем теория в практике.**

Совмещение тренинга и коучинга одновременно приносит сверхрезультаты!

Команда Skow HR выезжает в офис компании. Сначала читается 3-х часовой вводный курс, который дает фундамент переговорам при продажах:

* преодоление частых возражений;
* обход секретарей и выход на ЛПР;
* работа с внутренними зажимами и страхами;
* установка доверительных отношений на основе высокой компетенции менеджера.

Все остальное время посвящается детальной проработке навыков прямых продаж каждого менеджера. В результате вырабатываются скрипты и техники, заточенные под конкретный бизнес.

**Блок 6 Опыт тренера**

* Первую продажу сделал в 15 лет.
* В 2009 г. получил первое место ОАО Банк Траст по продажам страховых продуктов (из 320 участников конкурса).
* Провел более 500 часов тренингов.
* Обучил 150 сотрудников.

В своей авторской технике Никита Андреевич применяет микс из 7 популярных методов подготовки профессиональных менеджеров по продажам.

Считает цель тренинга достигнутой, если доход компании за месяц увеличивается на 60%.

**Блок 7 Отзывы менеджеров (видео)**

**Блок 8 Далеко ли нам до профи?**

Сотрудниками отделов продаж принято оценивать свой профессионализм в денежном эквиваленте. Однако даже при хороших показателях желательно знать о своих слабых деловых качествах. Небольшая анкета позволит обнаружить те области, которые нуждаются в доработке.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Вопрос | да | нет |
| 1. | Часто ли у вас срываются клиенты на этапе заключения сделки? | 1 | 0 |
| 2. | Испытываете ли вы неловкость при назывании цены? | 1 | 0 |
| 3. | Часто ли вам отказывали в грубой форме? | 1 | 0 |
| 4. | Считаете ли вы, что продажи требуют напора и уверенности? | 1 | 0 |
| 5. | Бывают ли у вас приступы беспокойства перед первым звонком? | 1 | 0 |
| 6. | Случаются ли у вас моменты паузы в разговоре, когда нужно срочно ответить? | 1 | 0 |
| 7. | Приходилось ли вам тяжело переживать из-за отказа? | 1 | 0 |
| 8. | Случалось ли вам избегать сделок с более крупными суммами, чем вы привыкли? | 1 | 0 |
| 9. | Часто ли у вас возникает желание бросить несговорчивого клиента? | 1 | 0 |
| 10. | Считаете ли вы, что продажи — недостаточно статусный вид деятельности? | 1 | 0 |
| 11. | Случалось ли вам заключать сделку при низкой заинтересованности клиента, только за счет вашего упорства? | 1 | 0 |
| 12. | Приходилось ли вам избегать холодных звонков? | 1 | 0 |
|  |  |  |  |

Баллы (0-4)

У вас железная хватка и абсолютная уверенность в собственных силах — вы способны продавать снег пингвинам. Это позволяет показывать высокие результаты. Однако стоит помнить об этике продаж и избегать манипулирования.

Баллы (4-8)

Ваша работа связана с постоянным преодолением трудностей. Показатели эффективности изменчивы и во многом зависят от внешних факторов. При наработке навыков прямых продаж можно значительно увеличить результативность.

Баллы (8-12)

Требуется срочное проведение обучающего курса или смены профессии. Работа доставляет вам много стрессов, которые не окупятся никакими зарплатами.

Блок 9

**Контакты, координаты, карта офиса (если есть)**

Акционное предложение. При регистрации онлайн скидка …%