Тренинг продаж  
У многих бизнесменов есть распространенное заблуждение, что при наличии качественного товара, шумной рекламной компании – покупатели набегут на него сами. Но если сидеть и ждать штурма ваших прилавков – попросту можно разориться. Товары и услуги на рынке требуют продвижения. И чем объемы продаж больше, тем прибыльнее компания. Идеальный вариант – торговля с корпоративными клиентами. Научиться законам и правилам продвижения товаров на рынок – это значит победить в конкурентной войне за рынки сбыта. А проигравший соперник в этой борьбе, может потерять все. Многие бизнесмены уповают на рекламу. Но она может, в лучшем случае, рассказать о товаре. Но его-то нужно продать ( да хорошо бы по выгодной цене!), а не говорить о нем. Вывод один: если отдел по продажам (сбыту) вашей компании не будет работать должным образом, вашему бизнесу придет крах. Но ведь даже *тренинги по продажам* не являются панацеей от всех бед.

**Причины плохой работы отдела продаж**Если работа этого отдела налажена четко и правильно, то объемы продаж должны быть больше 20-30% уровня рентабельности компании. При таком режиме не страшны никакие форс-мажорные обстоятельства. Часто на терпящем крах предприятии можно видеть такую картину: при разумных ценах и достойном качестве на товары (услуги), последними забиты все склады, часть производственных мощностей остановлена. А конкуренты, с худшим товаром и большими ценами, процветают! Можно найти немало объяснений этому феномену. Вот небольшая часть:

* В отделе продаж не задерживаются менеджеры. Высока текучесть кадров среди них. А лучшие из них уводят к конкурентам своих клиентов.
* Менеджеры стараются продавать товар большими партиями по сниженным ценам. В итоге прибыль стремится к нулю.
* Менеджеры не ищут новых клиентов, предпочитают работать со старыми, которых возможно нашел сам владелец бизнеса.
* Непонятно как происходит поощрение менеджеров за удачные сделки. Процветает уравниловка.

Даже если один из этих пунктов имеет место, отдел продаж – балласт на этом предприятии. И пусть менеджеров посылали на *тренинг -техника продаж* товаров. Если толку нет – деньги на обучение потрачены впустую. Интересно, но и увольнение всего отдела целиком, с принятием на работу новых молодых, грамотных людей, нисколько не изменит ситуацию.

**Что делать?**Выход один – нужно начинать строить систему продаж. Те, у кого она уже построена, имеют громадное конкурентное преимущество. Только эта система сможет заставить отдел продаж работать эффективно. Специалисты нашей компании «Альфа Тренинг» знают с чего нужно начать создание этой системы. Во-первых, нужны **профессиональные тренинги** для владельца бизнеса и высших управленцев. Менеджеры по продажам лично должны быть заинтересованы в торговле продукции компании. Но для этого нужен контроль, жесткое администрирование, мотивация. Сами менеджеры в обязательном порядке должны пройти *тренинг эффективных продаж* на рынках сбыта, чтобы у них появились навыки грамотной реализации товаров и использования специальных технологий. Причем людей в этот отдел нужно отбирать и готовить только по специальным программам.

Если у вас возникли трудности со сбытом продукции – обращайтесь к нам. Наши специалисты приедут к вам и на месте попытаются разобраться в причинах плохой реализации товаров (услуг). Затем мы предложим комплексный план возвращения вас на исходные позиции и нахождения новых рынков сбыта. А вам известно, что большое количество покупателей и клиентов тоже не очень хорошо сказывается на прибыли? Мы знае