

ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ ВЛАДИМИРА СИДОРЕНКО

«Как залатать дыру, в которой исчезает ваш доход»

В соответствии с международной статистикой, которая полностью соответствует нашему опыту, в большинстве компаний менеджеры по продажам и обслуживанию клиентов являются наименее вовлеченными сотрудниками. А значит, обслуживаемые ими клиенты меньше покупают и хуже рекомендуют – то есть сама компания теряет доход.

Как увеличить вовлеченность тем, кому она большее всего нужна – ПРОДАВЦАМ? Ведь продавцы – это те сотрудники, которые «генерят» прибыль компании. А как показывает статистика – именно у сотрудников, которые работают в продажах и в службе сервиса – именно у них самые низкие показатели вовлеченности в работу (низкое желание прикладывать максимум своих усилий во благо и для пользы компании).

Мы сталкиваемся с дилеммой:

Чтобы улучшить дела в компании, направить их в правильную сторону – необходимы вовлеченные сотрудники. Только вовлеченные сотрудники способны поддерживать правила в компании, проводить улучшения и доводить дела до конечного результата (для пользы всей компании).

Если сотрудники не вовлечены – поддержание полезных правил и стандартов проходит сложно, улучшения внедрять бесполезно (так как это требует дополнительных действий и дополнительных телодвижений от сотрудников). А они дополнительно двигаться не хотят, делать дополнительную (и необходимую) работу не хотят, выходить за рамки своих полномочий – не хотят. А компании нужно двигаться вперед, удерживать свои позиции на рынке. И при этом необходима поддержка сотрудников.

А продавцы – это те люди, которые ежедневно работают «на передовой», находятся в прямом общении с клиентами, именно они работают с сопротивлением и негативом клиентов. Общаясь с продавцами, клиенты судят о всей Вашей компании. Продавцы или вызывают доверие у клиента, которое перерастает в конверсию оплаченного им товара. Или отчаиваются, глядя на трудности жизни и экономики – и тогда ваши конкуренты начинают побеждать. Что делать?

Мы тщательно исследовали эту тему и нашли 24 самые распространенные причины, из-за которых снижается вовлеченность тех, кто напрямую работает с клиентами. Зная все эти причины, Вы будете легче определять те из них, из-за которых теряет доход именно Ваша компания. И у Вас появится шанс устранить эти причины.

ИЗУЧИВ КУРС, ВЫ УЗНАЕТЕ:

- 24 основные причины, из-за которых компании теряют прибыль (данные в отношении управления коммерческим отделом и продавцами);
- сможете применить полученные фундаментальные данные в своей компании;
- улучшите политику в отношении обслуживания клиентов, повысите уровень клиентоориентированности Вашей компании;
- повысите уровень доверия к Вашей компании, продукту, к продавцам
- получите данные в отношении сотрудников и мошенничества;
- узнаете о системе межфункционального взаимодействия в компании;
- примените «модель Доверия» в отношении своего коллектива, своего стиля управления.

- В тренинге 42 видеоролика
- Продолжительность видео 9 часов 37 минут.
- **СРОК прохождения:** 2 недели на просмотр с момента открытия первого ролика и в целом 3 месяца на открытие семинара со дня оплаты.

ВЕДУЩИЙ ОНЛАЙН-ТРЕНИНГА - ВЛАДИМИР СИДОРЕНКО

Владелец трех бизнесов. Сооснователь и Президент компании «ПЕРФОРМИЯ». 17 лет на рынке. Основной продукт – авторская технология найма продуктивных сотрудников, желающих работать и приносящих пользу своим работодателям.

На сегодня: предоставлено более 19 000 семинаров и тренингов; обучено более 10 000 руководителей; оттестировано более 2 900 000 кандидатов и сотрудников; успешно наняты на работу около 75 000 кандидатов

Автор публикаций в журнале Forbes.

Награжден орденом «За мужество и гуманизм» I степени.

ВИДЕОРОЛИКИ:

- **Тонкое место: вовлеченность персонала 1 час 43 минуты 12 курсов:**
 - Введение в вовлеченность. 4 части (14 минут, 8 минут, 9 минут, 4 минуты)
 - Уровни вовлеченности. 2 части (13 минут, 9 минут)
 - Клиентоориентированность и вовлеченность. 2 части (9 минут, 10 минут)
 - Влияние на бизнес. 3 части (8 минут, 12 минут, 6 минут)
 - Вовлеченность продавцов 5 минут

 - Фундаментальные принципы и законы. 2 части (18 минут)
 - Алгоритм совершения сделок. 4 части (35 минут)

 - Обслуживание клиентов. 11 частей (1 час 26 минут)

 - 24 причины снижения вовлеченности продавцов (4 часа 3 минуты)
 - Роль доверия 1 час 21 минута
 - Доверие и завышенные ожидания. 3 части (8 минут, 6 минут, 12 минут)
 - От чего зависит доверие 4 минуты
 - Линии доверия и вовлеченность 11 минут
 - Компоненты доверия 5 минут
 - Доверие клиентов 17 минут
 - Тестирование вовлеченности 22 минуты

 - Сфера продаж: мировая статистика 14 минут
 - Текучесть кадров среди продавцов 8 минут
 - Конфликты с продавцами 5 минут
 -
 - Обратная связь
 - Как нас найти в соцсетях 2 слайдов
 -

Контакты:

ООО «Сталкер-Медиа»

Представительство компании «ПЕРФОРМИИ» в Республике Беларусь:

г. Минск, ул.Сурганова, 61, офис 407

Телефоны: +375 17 388 02 80, +375 29 113 113 2

info@performia.by

WWW.PERFORMIA.BY