

3 инструмента

Как повысить эффективность отдела продаж





Знакомо?



В лидогенерацию вкладываются серьезные бюджеты, а менеджеры только и говорят, что “лиды некачественные”?



Вы реализуете отличный продукт, а отдел продаж находит тысячу причин, почему сделки срываются?



Вы требуете выполнения планов, но конверсия и обороты стоят на месте или падают?

Столкнулись с такими ситуациями?- Поздравляю! Мы знаем, что предпринять, чтобы эффективность в Вашем отделе продаж выросла. Внедрив инструменты из нашего чек-листа, показатели повысятся на 10% и более.

Конверсия на 11.5%

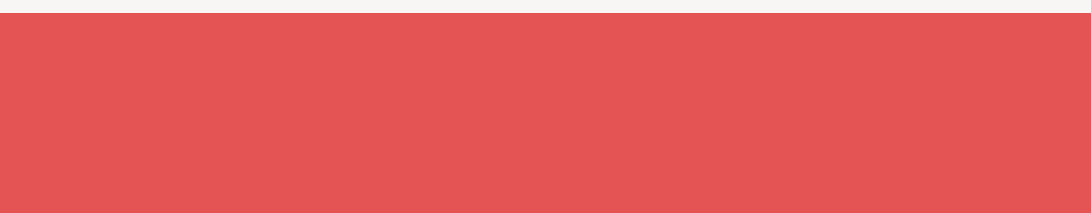
Средний чек на 45.7%

Средний цикл сделки уменьшился на 15,2%

*Средние показатели на основании работы с нашими клиентами



**Не верьте нам
на слово. Внедрите их
в работу и проверьте
результаты.**





1 инструмент

Академия стажера

Проблема: Даже менеджеры с большим опытом продаж могут не знать, как работать в Вашей компании с Вашим продуктом.

Решение: Разработайте обучение для новых сотрудников:



Учебник по продукту. Опишите все особенности Вашего продукта. Покажите его преимущества. Продавец может продавать, только если хорошо знает продукт и влюблен в него



Техника продаж. Расскажите как продавать Ваш продукт. Какие особенности работы есть на каждом этапе продаж. Согласитесь, что техника продажи кроссовок существенно отличается от продажи домов.



Алгоритмы работы. Опишите работу продавца пошагово. Как получить информацию от смежных подразделений, где узнать актуальные цены или возможность выполнения индивидуального заказа.



2 инструмент

Регламенты отдела продаж

Проблема: Отсутствуют стандарты ведения сделки с клиентом. Менеджеры забывают вовремя позвонить, отправить КП. Клиент успевает купить в другом месте или потерять доверие к компании.

Решение: Разработать регламенты отдела продаж



Регламент. Обязует соблюдать сроки работы с клиентом, определит точные правила работы с CRM и взаимодействия с отделами. Результат - сотрудник четко знает как и что делать с клиентом на каждом этапе.



Стандарты. Определяют КАК необходимо общаться с клиентом. Этот документ про нормы делового общения и переписки. Также включает правила работы в конфликтных ситуациях. Такой документ исключит попытки менеджеров общаться с клиентом как с другом или того хуже - хамить ему.

3 инструмент

Система контроля

Проблема: Сотрудники обучены, правила прописаны, а менеджеры работают как хотят

Решение: Создайте систему контроля работы и показателей



Разработайте KPI. Они замотивируют менеджеров соответствовать требованиям компании.

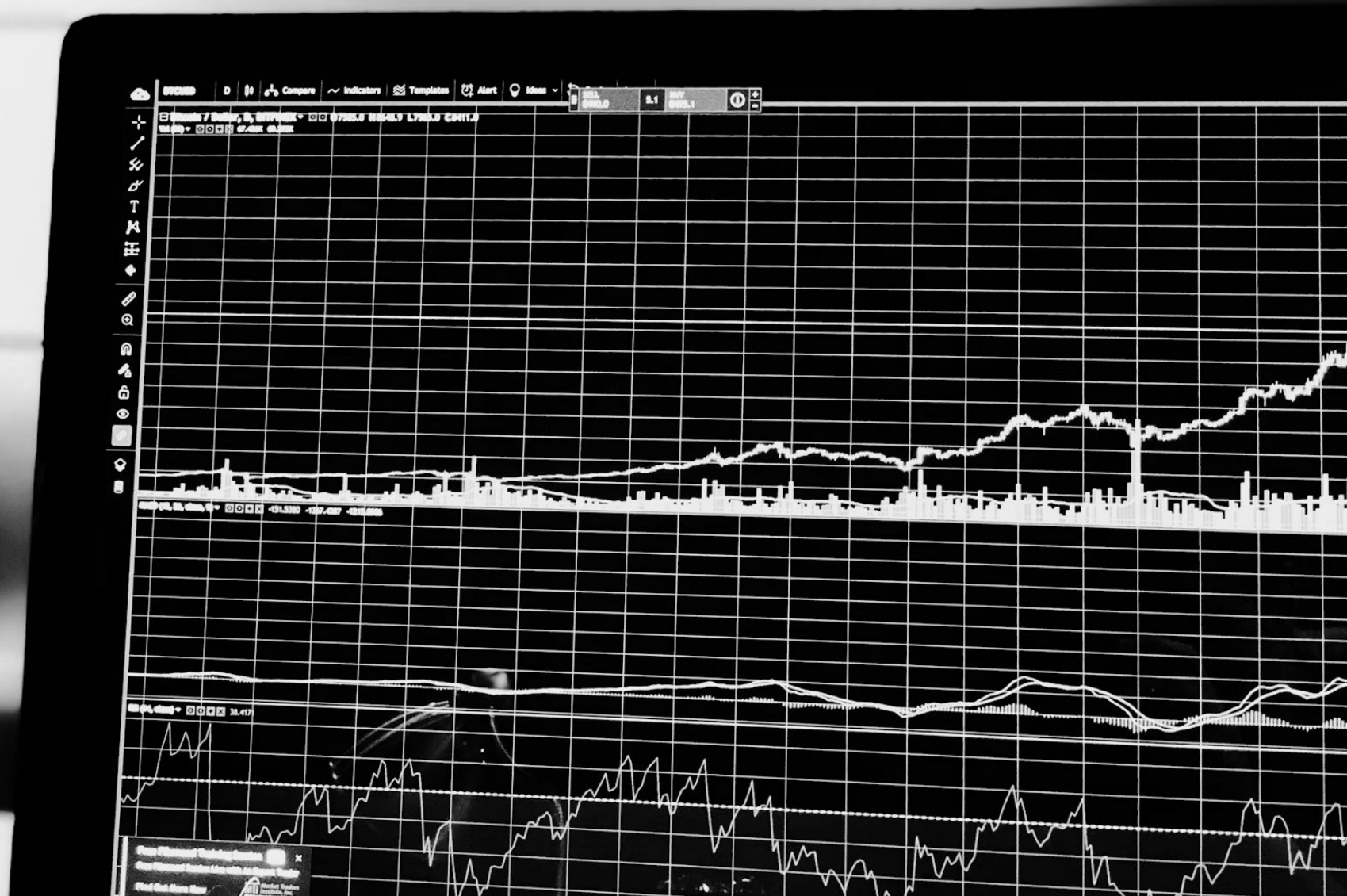


Прокачайте руководителей. Убедитесь, что руководитель отдела продаж умеет управлять командой и требовать результат. Определите способы управления Регламентом руководителя отдела продаж.



Внедрите 3 инструмента

и убедитесь в том, насколько весомую
положительную динамику показателей Вы
увидите.



Нет времени, ресурсов или
знаний?

Можем сделать за Вас

Свяжитесь с нами



+7 (922) 906-07-67



b2b-sale-goldman@yandex.ru



www.обучениебизнеса.рф