

"Как нанять и удержать лучшего менеджера по продажам"

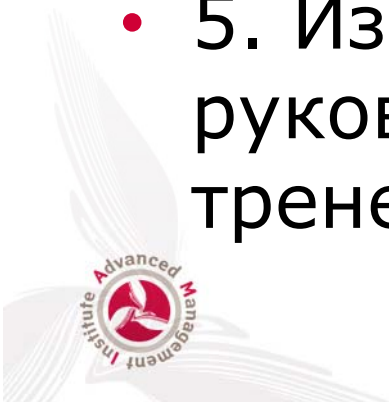
Анастасия Витковская, MBA

Бизнес-школа AMI



О чем мы будем говорить?

- 1. Найти "своего" - о стратегиях поиска и личностных качествах
- 2. Воспитывать с нуля, впитывать принесенное извне и заражать миссией
- 3. Деньги или идея. Деньги и идея.
- 4. Восполнение энергии продавца
- 5. Извечный вопрос: "А кто руководитель?" или "играющие тренеры"



Что такое продажи?

- Сдача экзамена
- Найм
- Воспитание детей
- Общение с сотрудником ДПС
- Убеждение родителей
- ...



1993- 1996

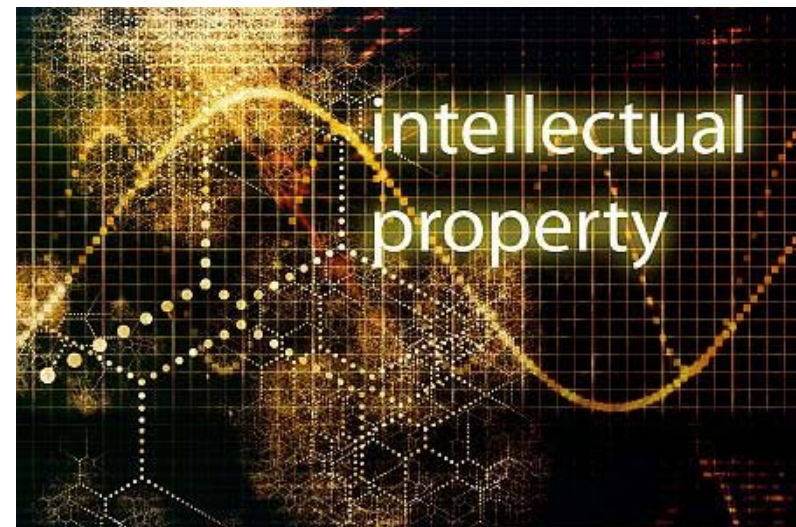


1997-2007



- Обучающие программы
- Executive MBA
- Корпоративные программы
- Диагностика

- *Познание и знание*

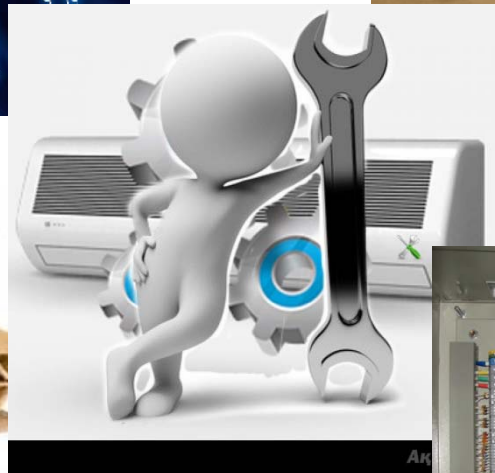


2007 – по сей день

- Обучающие программы
- Executive MBA
- Корпоративные программы
- Диагностика
- Обучающий консалтинг



Проекты по поиску, отбору, диагностике, разработке системы мотивации продажников



Что такое продажи?

- Удовлетворение нужд
- Оказание услуг
- Подчеркивание преимуществ
- Искусство убеждения



Что такое продажи?

- Удовлетворение потребностей
- Оказание услуг
- Подчеркивание преимуществ
- Искусство убеждения



Что такое продажи?

- Заработать хочу!
- Хочу заставить покупателя купить!
- Убеждаю!
- Обещаю!
- Доказываю!



HO!



Идеальные продажники

- Они есть!
- Они вызывают странное чувство!
- Они излучают:



ДОВЕРИЕ



КОММУНИКАЦИЯ



ЧУВСТВО МЕРЫ



"The glow of one warm thought is to me
worth more than money."

Thomas Jefferson

УВАЖЕНИЕ К СЕБЕ И ОКРУЖАЮЩИМ



УВЕРЕННОСТЬ В КАЧЕСТВЕ ТОГО, ЧТО ОНИ ДЕЛАЮТ – ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ

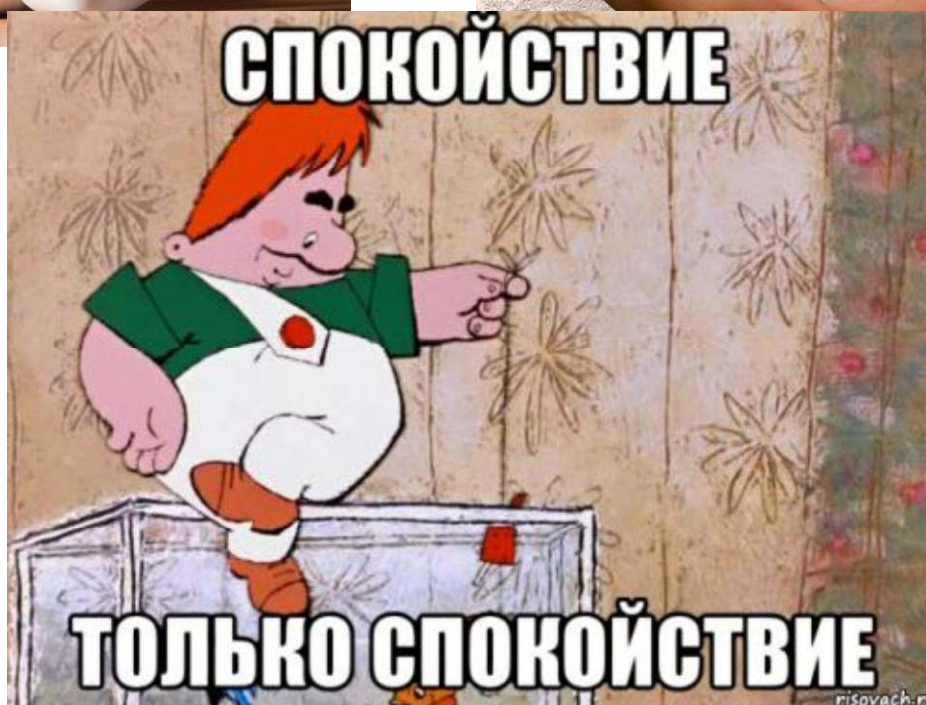


ОНИ МНОГО УЧИЛИСЬ...

- 50-е
 1. Внимание
 2. Интерес
 3. Желание
 4. Убеждение
 5. Действие



Внимание и интерес



Желание



Убеждение и действие



Что влияет?

- Теплое питье
- Приятные запахи
- Приятные прикосновения – гладкое, мягкое
- Чистота
- Правильные слова



НЛП







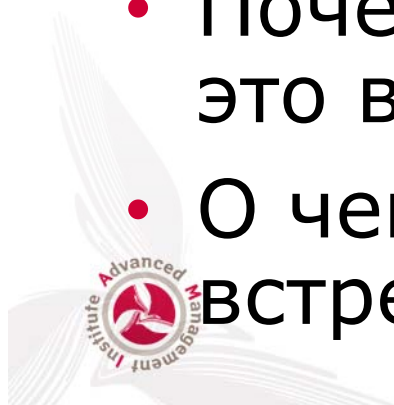
От манипуляции к действию и выяснению потребностей - ключи

- Правильное завершение
- Опрос
- Быть внимательным на первой встрече
- Делать записи
- Никогда не отвечать на эмоцию
- Устанавливайте хорошие отношения
- Никаких манипуляций



Правильные вопросы – кому мы продаем?

- Хочет ли покупатель нашу продукцию?
- Хочет ли он назначить встречу?
- Если не сейчас, то когда?
- Если не сейчас, то не хочет ли он, чтобы ему позвонили позже?
- Почему он хочет с нами встретиться в это время?
- О чем он хочет договориться на встрече?



Правильный покупатель

- Недопустима грубость
- Сколько времени вы можете потратить на сделку? А на поддержание отношений?
- Равенство с клиентами



Правильный продавец

- Амбициозен (деньги и признание)
- Трудится готов
- Изобретателен
- Умеет располагать других к себе
- Чувство эмпатии и чувство такта
- Уважает других и уверен в себе
- Хочет знать о продукте и услуге (!)



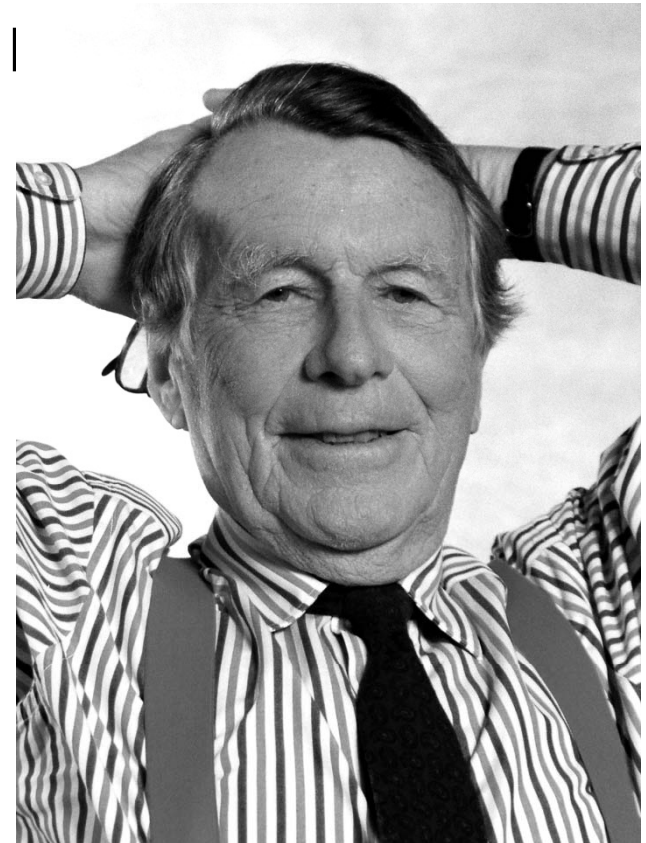
Как это измерить?

- Тесты
 - Мотивационные
 - Ценностные
 - IQ и EQ
 - Коммуникационные
- Наблюдение за поведением

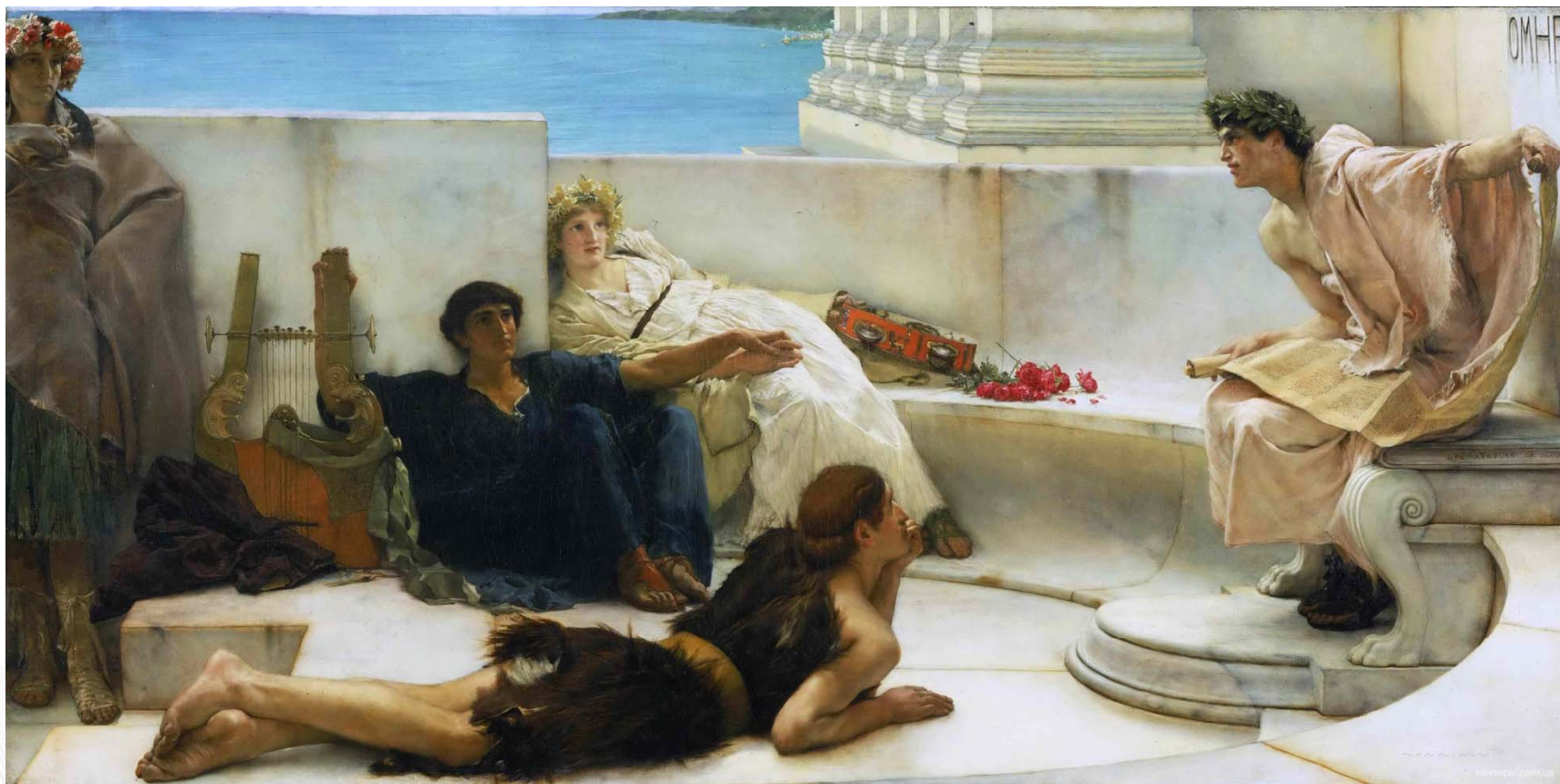


Дэвид Огилви

- Самая досадная ошибка продавцов – занудство...
- Не увлекайтесь шаблонами
- Новые смелые идеи...



Пути продавца. Поиск vs Воспитание



Деньги или идея. Деньги и идея. Построение системы мотивации.

- Уходят от руководителей
- Руководитель:
 - продажник – администратор или
 - продажник – конкурент или
 - продажник – учитель или
 - продажник – друг



Корпоративная культура имеет значение

- Иерархическая
- Адхократическая
- Рыночная
- Клановая



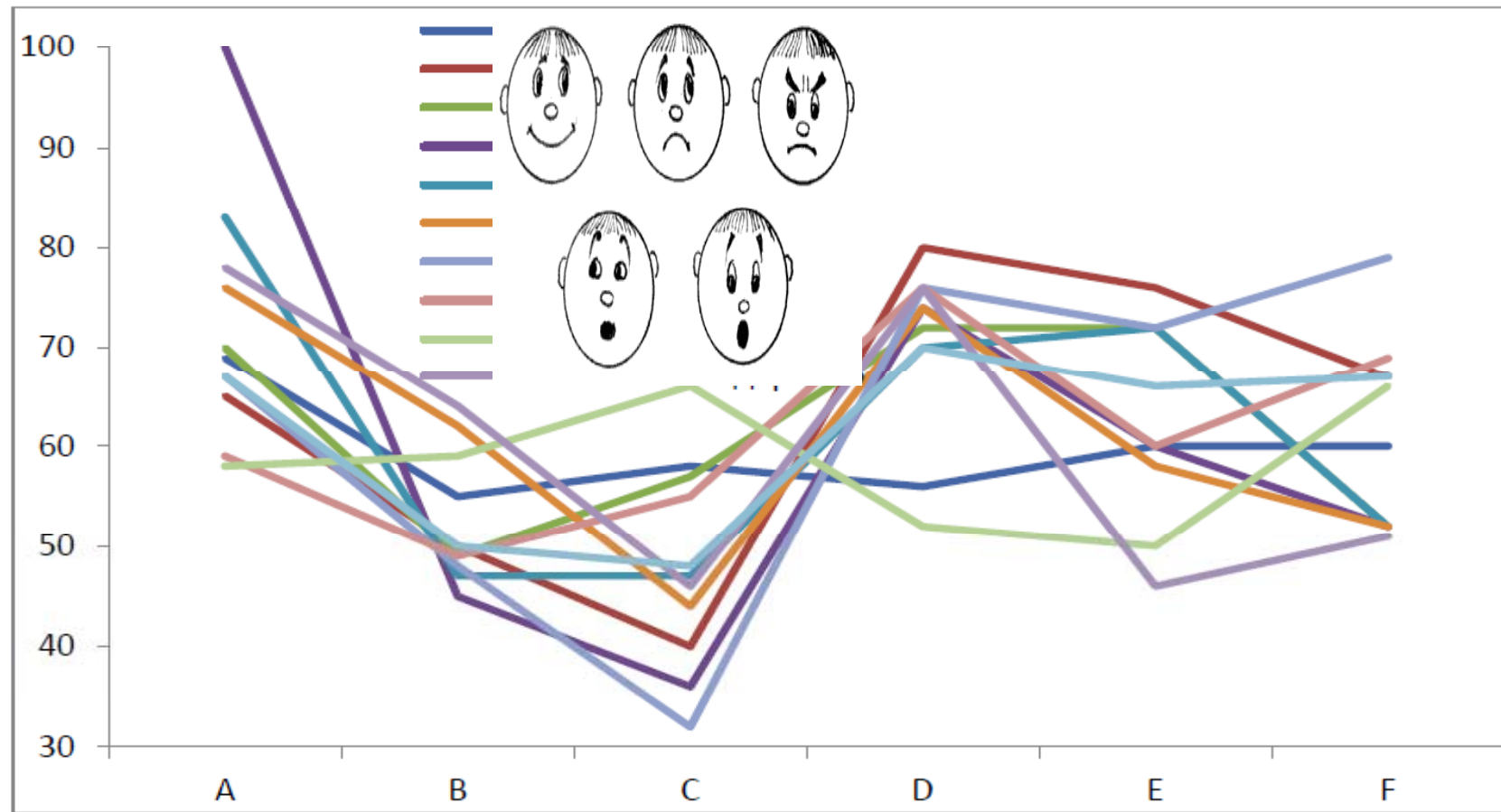
WIS – профиль рабочих интересов

ЦЕЛИ и ПОДЦЕЛИ (субцели)

1. Комфорт, стиль жизни
 - Деньги
 - Избегание стресса
2. Структура
 - Избегание рисков
 - Структура работы
3. Отношения
 - Избегание работы в одиночку
 - Идентификация с командой
4. Признание
5. Власть
6. Автономность, рост
 - Автономность
 - Персональный рост



Результаты диагностики - пример



Результаты исследований

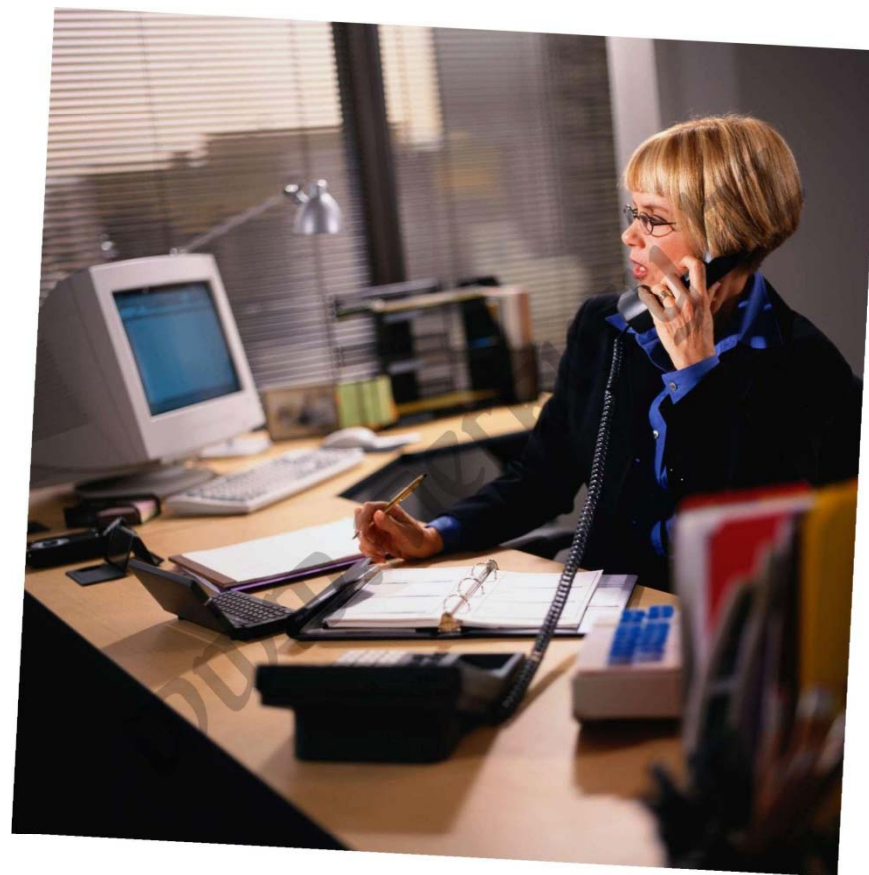
- Неудовлетворенная потребность в денежной компенсации и потребность в признании непосредственным руководством, при этом средняя потребность во влиянии.
- Единообразное выделение денежной компенсации участниками группы в качестве неудовлетворенного фактора свидетельствует о системной потребности обратить внимание на этот факт в компании
- Индивидуальная работа в среднем по группе является более предпочтительной, чем работа в команде за некоторым исключением.
- Потребность в развитии представлена не у всей группы, поэтому к обучению и развитию сотрудников нужно подходить индивидуально.
- Слабо выражено желание организовывать других



План действий



Работаю, работаю, работаю... много и хорошо



Зачем мне это надо?



Эмоциональное выгорание



Восполнение энергии продавца

- Стресс – менеджмент
- Йога
- Переключаемость
- Зависит от темперамента
- Восполняемость ресурса
- Коучинг



Логические уровни



Вопросы, комментарии:

Анастасия Витковская, MBA SSE

av@ami-int.ru

+7 921 940 97 08

И приходите к нам в АМИ:
(смотрите далее)



Обучение (открыт набор на программы)



Для: руководителей и владельцев компаний
Длительность: 7 модулей по 5 дней, 9 месяцев
Результат: бизнес-проект развития компании на 3-5 лет



Для: руководителей и всех, кому интересна тема лидерства
Длительность: 1 модуль, 5 дней
Результат: собственный выработанный наиболее эффективный стиль лидерства



Для: HR любого уровня
Длительность: 7 модулей по 2 дня
Результат: сформулированная HR-стратегия, привязанная к бизнес-стратегии и целям компании



Для: всех желающих, бесплатно по регистрации
Длительность: 2 часа с 10:00 до 12:00, 2 раза в месяц
Результат: экспресс-знакомство с классическими и новыми подходами в управлении



Обучающий консалтинг



В корпоративном формате (программы для конкретной компании): управленческие программы, направленные на развитие управленческого IQ

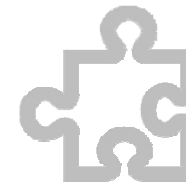
Форматы:



Управленческие программы



Стратегические сессии



Бизнес-игры, бизнес-анимации



Диагностика



Коучинг



Работа с управленческими командами



**Серия книг
Advanced
Management
Institute**



Свяжитесь с нами



(812) 313-29-28

(495) 374-58-30



ami@ami-int.ru



www.ami-int.ru

