

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Предложение Development Group для банка

В предложении представлены: письмо с разъяснениями об основных принципах составления программы, программа, стоимость тренинга, информация о ведущем.

Уважаемые коллеги,

Предлагаем вашему вниманию программу тренинга по управлению процессом продаж, в которой основной акцент сделан на понимание роли руководителя во всем бизнес-процессе. Парадоксальность ситуации заключается в том, что руководитель является как бы промежуточным звеном – буфером между продуктом, бизнес-целями и сотрудниками, которые непосредственно осуществляют продажу. Сам же руководитель фактически может только принимать информацию, анализировать и подбирать инструменты влияния на сотрудников таким образом, чтобы это сказывалось на конкретных бизнес-достижениях.

Основная цель этой программы – сформировать у руководителей понимание своей роли во всем бизнес-процессе и ряд навыков, позволяющих оказывать влияние на продажи:

- аналитических навыков,
- навыков принятия решения,
- навыков прогнозирования и стратегического планирования (на своем уровне),
- навыков управления другими людьми

для достижения запланированных результатов.

Тренинг базируется на 6-тифакторной модели управления продажами в банковской сфере и 3 основных драйверах:

- Управление продуктом (Что и кому продаем?)
- Управлению другими (как и кто продает?)
- Управлению собой (что я могу сделать?)

В чем конкурентное преимущество программы?

1. Программа дает максимальную ясность о процессе продаж и его участниках, что позволяет управляющему продажами структурировать собственную деятельность и быть оперативнее и точнее в своей работе.
2. Программа рассматривает проблему прямого влияния на процесс и его особенности (продажи осуществляет сотрудник)
3. Пространство тренинга организовано так, что помимо общей теоретической информации, каждый участник получает дополнительную поддержку тренера в решении конкретно его ситуации (индивидуальный коучинг)

Также, предложенный вариант программы является обобщением нашего опыта в проведении этого тренинга (впервые программа была проведена в 2006 году), дополнений от наших участников и их руководителей, комментариев и консультаций наших коллег из банковской сферы.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА (3 ДНЯ)

1 день

1. Управление продажами: введение в тему

2. Технология продаж 1 часть

- Цели продаж
- Знание и специфика продукта
- Типология и портрет клиента
- Персонал

3. Технология продаж 2 часть

- Операционная модель
- Функции сотрудников отделения
- Организационная и корпоративная культуры отделения

2 день

1. Составляющие процесса управления:

- Функции руководителя отделения
- Стили управления

2. Процесс управления: планирование

- SMART
- SWOT
- Виды планирования
- Инструменты планирования

3. Процесс управления: организация

- Организация себя
- Организация процесса
- Коммуникация целей – каскадирование - промежуточная оценка-корректировка

4. Процесс управления: мотивация

- Индивидуальная
- Групповая
- Мотивирующие и демотивирующие факторы

3 день

1. Мотивация: групповая и индивидуальная

- Возможности использования мотивационных программ
- Проведение собраний и рабочих совещаний
- 6 мотивов
- Ясность целей
- Индивидуальные «мифы» и работа с ними

2. Контроль

- Виды контроля
- Соотнесение видов контроля с индивидуальной мотивацией
- Использование видов контроля в соответствии с типом сотрудника (время работы в компании - уровень мотивации - уровень профессионализма)

4. Развитие персонала

- Инструменты группового и индивидуального развития

5. Заключение тренинга: 6-тифакторная модель управления и развития персонала

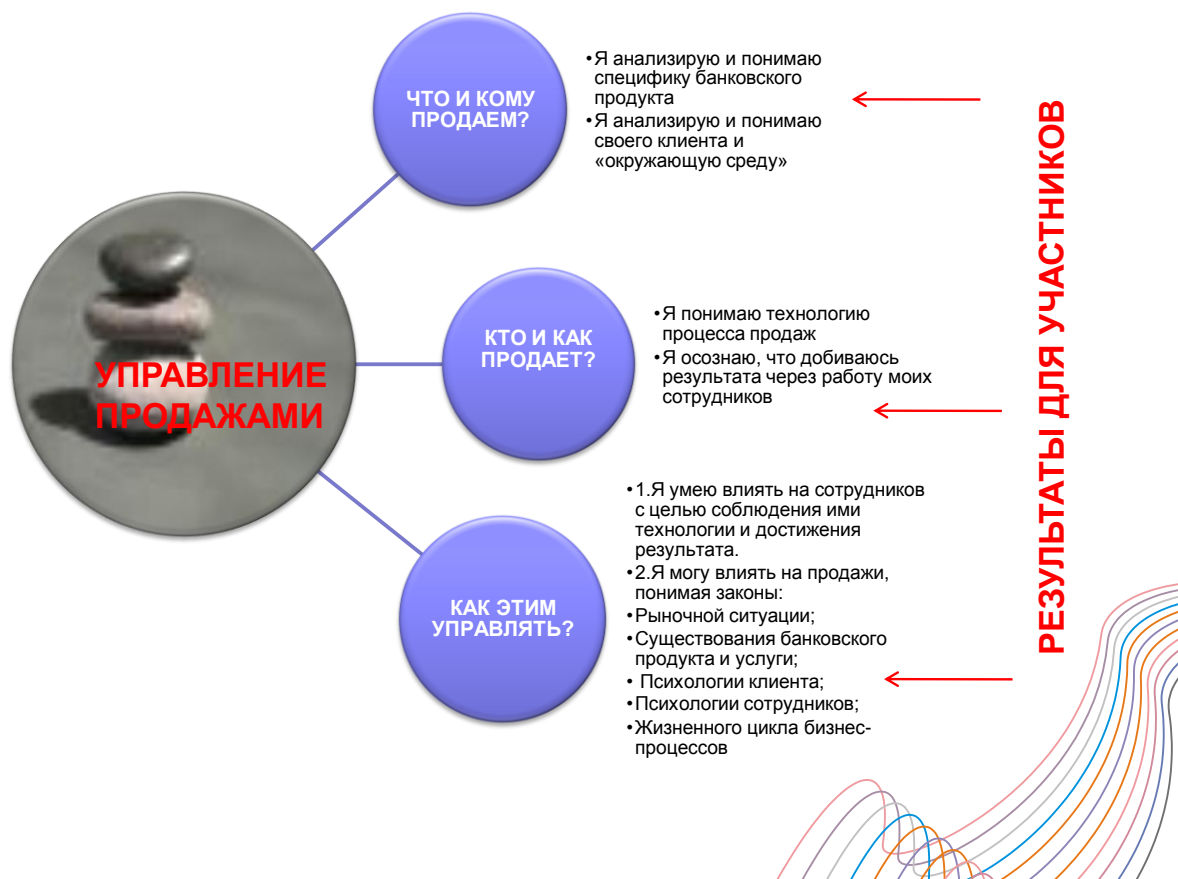
ВЗАИМОСВЯЗИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ



УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ



КОНЦЕПТ ПРОГРАММЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ



Важно! Оценка эффективности программы может быть проведена по запросу. Для осуществления последующей оценки необходимо ДО начала программы сформулировать критерии эффективности.

Важно! Компания Development group предлагает своим клиентам разработанную процедуру постановки целей на тренинг в рамках диалога между сотрудником и его руководителем. Процедура может быть выслана по запросу

СТОИМОСТЬ ПРОГРАММЫ (для группы из 12 человек)

ГонорарEUR 2700/1 тренинг день

Дополнительный участник EUR 100/1 тренинг день

ЕВГЕНИЙ ГОРЬКАЕВ

Исполнительный директор партнерства тренеров и консультантов «Development Group». Проводит тренинги с марта 1998 года, практикует коучинг с 2006 года. Имеет большой опыт в продажах и ведении переговоров, который приобрел, работая в компаниях Coca-Cola, Россиб Фармация и F. Hoffmann – La Roche Ltd. Опыт управления начал получать в апреле 2000 года, начав работать тренинг-менеджером в ЗАО «Россиб Фармация». Через год вернулся в компанию F. Hoffmann – La Roche Ltd на позицию регионального менеджера, а через два года занял позицию тренинг-менеджера. Во время обучения в ВУЗе (с 1997 по 1999 год) работал в Международной Ассоциации студентов, изучающих экономику и управление AIESEC.

Евгений фасилитирует деловые встречи, круглые столы, совещания. Сертифицирован на проведение совещаний и конференций по технологии «Open Space».

Работал с компаниями: BSGV, PNB Raribas, Сити-банк, Финансбанк, Альфа банк, КМБ банк и др.

Образование: Сибирская Государственная Геодезическая Академия, институт экономики и управления. Специальность – Менеджер-экономист. Специализация – Экономика и управление на предприятии.

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова, факультет психологии, кафедры социальной психологии, специальность «Психология управления персоналом».

Дополнительное обучение: окончил курс «Эффективный менеджер» в Открытом университете Британской школы бизнеса; семинары по организационному развитию предприятия, отбору и найму персонала, навыкам эффективных переговоров, навыкам успешных продаж, тренинги для тренеров.

Темы тренингов и семинаров

- «навыки эффективных продаж»,
- «навыки эффективных переговоров»,
- «навыки проведения презентаций»,
- «эффективные коммуникации»,
- «управление организацией» (организационное развитие, управление человеческими ресурсами, проведение совещаний, принятие групповых решений);
- «работа в команде»,
- «лидерство»,
- «сервис: качество услуг»,
- «тренинг для тренеров «коучинг» и другие