

## ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ

**Разработка и внедрение эффективной технологии продаж** – создание с нуля либо оптимизация/реорганизация недостаточно эффективной службы продаж, существующей в Компании. Это реализация системного комплексного подхода к организации и методологии продаж в соответствии со стратегией продаж Компании, учитывающей цели бизнеса и рыночную ситуацию. Включает в себя планирование продаж, отбор и обучение специалистов, аудит используемых технологий и предложение новых вариантов

### Цели:

- Сформировать стратегию продаж, соответствующую общей стратегии, ценностям и целям Компании
- Внедрить эффективную технологию продаж
- Обеспечить совместимость внедряемой технологии продаж с бизнес-процессами и корпоративной культурой Компании
- Обеспечить уверенный рост продаж продуктов/решений/услуг Компании за счет повышения эффективности системы продаж и сотрудников
- Снизить издержки, оптимизировать бизнес-процессы

### Формат:

Совместная с внутренними экспертами разработка моделей и инструментов эффективных продаж, обучение сотрудников использованию инструментов. Продолжительность сервиса зависит от содержания и объема работ, уточняется на этапе формирования задач и прогнозируемых результатов

### Алгоритмы, методы и технологии:

- Маркетинговые исследования
- Анкетирование и интервьюирование руководителей и ключевых сотрудников
- Проведение стратегической сессии, нацеленной на выработку стратегии продаж
- Анализ целей, структуры продающих подразделений, нормативных документов организации, должностных инструкций, CRM-систем и др.
- Анализ и коррекция бизнес-процессов
- Фасилитация внутренних совещаний, заседаний рабочей группы, нацеленных на выработку решений
- Разработка стандартов для всех каналов продаж
- Разработка «книги-продаж» (sales-guide)
- Разработка модели компетенций сотрудников и руководителей продающих подразделений
- Разработка и внедрение регулярных процедур менеджмента, нацеленных на управление исполнением, управление эффективностью, управление развитием квалификации сотрудников
- Разработка и внедрение системы мотивации для продавцов
- Разработка учебных модулей в разных форматах (тренинги, дистанционное обучение, вебинары, наставнические сессии и др.)
- Разработка и реализацию комплекса мероприятий, нацеленных на внедрение изменений
- Разработка, внедрение и проведение регулярной оценки продающего персонала
- Разработка, внедрение и проведение регулярного обучения продающего персонала

### Этапы:

1. Проведение диагностики: интервью, анкетирования, изучение документации, на основе которых проводится анализ текущей ситуации в Компании, бизнес-процессов, моделей и систем
2. Проведение стратегической сессии.
3. Разработка решения, которое согласуется с заказчиком до полного понимания и разделенного видения всеми участниками внедряемого проекта. Решение должно систематизировать и стандартизировать деятельность всего комплекса служб Компании в русле новой стратегии продаж
4. Дизайн, планирование проекта
5. Проведение мероприятий проекта
6. Оценка эффективности проекта

### Результаты:

1. Существует эффективная система продаж
2. Изменения внедрены, вся система работает



3. Существуют механизмы контроля и развития до требуемого уровня квалификации продающего персонала
4. Существуют механизмы управления исполнением и эффективностью продающего персонала

Сервис оказан для Компаний:



ГПБ ЭНЕРГОЗФЕКТ