



# Бизнес-тренинги или создание конкурентного преимущества на рынке.

## Коммерческое предложение

Позвольте поблагодарить Вас за возможность представить коммерческое предложение на предоставление тренинговых услуг. Я стремлюсь содействовать развитию бизнеса и создавать конкурентное преимущество на рынке путем обучения и развития персонала.

Представляю стандартные варианты тренинга развития навыков продаж:  
**Продолжительность:** от двух дней, с 09-00 до 18-00, с тремя кофе брейками и перерывом на обед.

**Целевая группа:** Обучение продажам рассчитано на руководителей отделов продаж, профессиональных продавцов-консультантов, инженеров по сбыту, менеджеров по продажам, менеджеров по работе с клиентами, сотрудников отделов продаж и других сотрудников участвующих в реализации товаров и услуг.

При составлении программы учитываются особенности бизнеса и уровень подготовки каждого участника, отрабатывается техника прямых продаж, а также B2B и B2C продажи.

### Основная специализация:

- Тренинги для руководителей (средний и линейные уровни);
- Управление продажами;
- Тренинги по сервису;
- Тайм-менеджмент;
- Управление проектами;
- Формирование команды;
- Продажа услуг;
- Работа с возражениями;
- Составление профессиональных скриптов продаж по телефону и на встрече

### Сферы применения:

- Регулярные продажи торговых представителей на рынке товаров повседневного спроса;
- Розничные продажи;
- Активные продажи для производственных предприятий;
- Построение системы продаж на рынке государственных закупок (без предметного изучения ФЗ);
- Построение фронт-офиса в медицинских учреждениях и активные продажи, когда клиент – мед учреждение;
- Продажи услуг или сервиса;
- Холодный обзвон, телемаркетинг или продажи по телефону;

### Стандартные модули программы обучения

- **Базовый уровень**
  1. Системные основы эффективности в продажах. Планирование. *Система "Результат - Личный вклад - Компетентность" и развитие продаж*



# Бизнес-тренинги или создание конкурентного преимущества на рынке.

2. Коммуникативная компетентность. Ведение переговоров по продаже. *Эффективная деловая коммуникация в продажах*
  3. Эффективное проведение презентаций и демонстрация решений. *Современные технологии подготовки успешных презентаций*
  4. Формирование и развитие долгосрочного сотрудничества с клиентами. *Анализ клиента, построение карты клиента и стратегии продаж*
  5. Управление каналами продаж и продвижения. *Система двусторонней коммуникации в управлении каналами продаж*
- **Продвинутый уровень**
    1. Системные основы эффективности в продажах. Планирование. *Анализ и планирование продаж в регионе/с клиентской базой*
    2. Коммуникативная компетентность. Ведение переговоров по продаже с разной спецификой. *Успешное ведение типовых переговоров по продаже*
    3. Эффективное проведение презентаций и демонстрация решений. *Проведение убедительных презентаций в малых и средних группах (до 30 человек)*
    4. Построение методов продаж на основе ценностей клиента.
    5. Консультативные продажи: формирование и развитие долгосрочного сотрудничества с клиентами. *Эффективная продажа сложных решений на основе ценности для клиента*
    6. Управление каналами продаж и продвижения. *Консультативные продажи: долгосрочное развитие бизнеса компаний-партнеров*
  - **Экспертный уровень**
    1. Долгосрочное и краткосрочное прогнозирование и планирование продаж. Анализ эффективности работы отдела продаж.
    2. Ведение долгосрочных и сложных переговоров о продаже.
    3. Презентации и публичные выступления на аудиторию от 30 человек.
    4. Обслуживание VIP-клиентов, обеспечение премиум-сервиса.
    5. Управление коллективом эксклюзивных торговых представителей.

**Дополнительные блоки отработки навыков**, в зависимости от текущей ситуации развития навыков сотрудников, в основную программу можно включить следующие блоки:

- Тайм менеджмент
- Жесткие или сложные переговоры
- Искусство презентации, использование преимуществ компании
- Техники работы с возражениями
- Активный поиск клиентов и техника холодных звонков
- Управление конфликтами и ассертивность
- Командообразование
- Двойные визиты, как механизм развития сотрудников

**Посттренинговое сопровождение**, является обязательным и важным в части закрепления знаний и навыков. Дает гарантию ответа тренера по возникающим вопросам у участников в течение одного месяца с момента проведения, по окончании удаленное/очное тестирование (телефонное консультирование, skype конференция)

**Методика.** При проведении бизнес – тренингов я делаю ставку на усвоение практических навыков. Поэтому теоретическая часть составляет менее 30%, а практическая более 70%. На тренинге отрабатываются конкретные ситуации, что повышает его эффективность. При проведении тренинга используются индивидуальные и групповые упражнения и их



## Бизнес-тренинги или создание конкурентного преимущества на рынке.

---

анализ в том числе с помощью видеосъемки, разбор типичных примеров (case-study), мозговой штурм, презентация решений участниками, ролевые и развивающие бизнес игры в группах для тренингов.

### Этапы:

1. Подготовительный этап (встреча с Заказчиком для уточнения целей и задач предстоящего обучения, получение сведений о будущих участниках тренинга, договоренности по срокам, условиям проведения обучения, форме оплаты)
2. Адаптация программы под специфику заказчика
3. Этап проведения программы
4. Подведение итогов и сдача отчета Заказчику.

### Форма оплаты:

1. Безналичная. Заключение договора на проведение тренинга с указанием заказчика, даты и стоимости оплаты. Подписание актов выполненных работ. Стоимость работ увеличивается на 5%.
2. Наличный расчет

**Стоимость:** Стоимость за два дня стандартного тренинга 30 000 рублей. Стоимость проезда тренера, его проживание, аренда зала, раздаточных материалов, кофе-брейков для тренинга в эту сумму не входит.

*Проведение командообразующих мероприятий, тренингов личностного роста, мастер-классов и мероприятий с количеством до 80 человек обсуждается индивидуально.*

Стандартные условия проведения тренингов предусматривают 100-процентное авансирование до начала проведения тренинга.

С уважением к Вашему бизнесу, Андрей Базаров.