

Проект «Активизация продаж, повышение эффективности работы команды продавцов»

Какие самые востребованные вопросы мы решаем по данному направлению

- Нерезультативная/неэффективная стратегия развития продаж
- Неэффективный/нерезультативный коммерческий визит к клиенту
- Отсутствие единого результативного алгоритма продаж
- Сотрудники отдела продаж слабо вовлечены в рабочий процесс, нет работы на результат, слабая мотивация.
- Внутренние процессы не оптимизированы, и один мешает другому в решении текущих вопросов

На какой методологической платформе мы это делаем?

Наш подход строится на методологии «консультативный подход к продажам и управлению эффективными продажами», разработанный ведущими и приглашенными экспертами компании Wilson Learning.» У. Юри, М. Лаймбаха, Л.Уилсона, и других.

Какие консалтинговые услуги мы предлагаем?

- Диагностика ситуации в компании
- Прогнозирование, разработка стратегии развития продаж
- Помощь в выработке самого результативного алгоритма по проведению встреч с клиентом
- Оптимизация структуры отдела продаж и внутренних процессов компании
- Формирование критериев сегментирования клиентов и систематизация существующей базы клиентов
- Создание стандартов работы представителя компании и менеджера, разработка KPI
- Перераспределение ресурсов отдела продаж на наиболее прибыльных и перспективных клиентов
- Повышение эффективности управления отделом продаж
- Подбор и адаптация новых сотрудников отдела продаж
- Разработка и внедрение системы нематериальной мотивации в компании

Что получает клиент

При реализации нашего подхода главными показателями результативности инвестиций будут:

- [незамедлительную активизацию отдела продаж](#),
- устойчивый рост продаж, который будет достигаться не за счет субъективных возможностей сотрудников,
- а за счет профессионального овладения лучшими мировыми алгоритмами
- рост доли рынка компании
- повышение экспертности и вовлеченности в рабочий процесс сотрудников отдела продаж
- улучшение качества руководства