

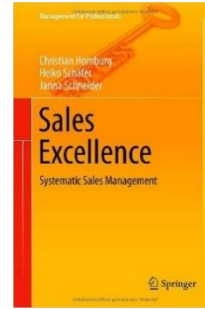
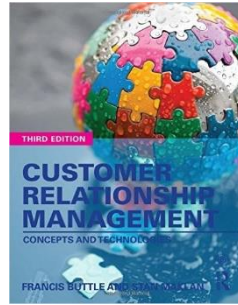
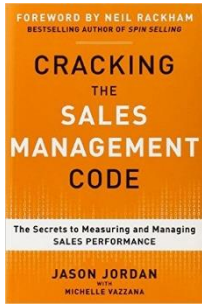


Программа по Развитию Системы Продаж

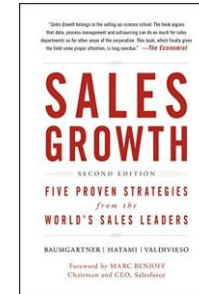


2020

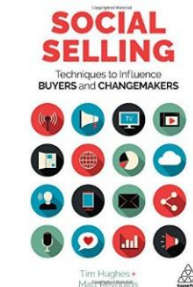
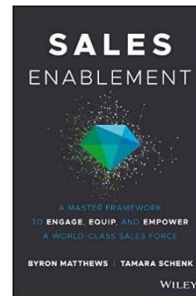
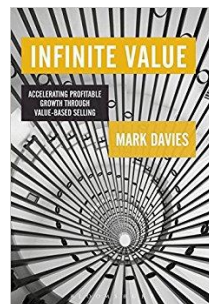
Методика диагностики



Методика диагностики профессионального уровня продаж SED основана на обзоре более 1000 научных работ и 150 проектов по улучшению систем продаж.



Разработанные вопросники могут быть использованы в качестве основы для совершенствования продаж в будущем





0

2

Диагностика мастерства продаж

Стабильный рост доходов



Привлечение
новых клиентов



Сохранение и
расширение
клиентской базы



Управление
продажами



Показатели
продаж



Организа-
ционная
структура



Автоматизация
продаж и
маркетинга



Эффективность
персонала в
продажах



Культура
продаж



Стратегия продаж и маркетинга



Изучение потребительских предпочтений





Развитие системы продаж



1. Укрепить дисциплину в отделе продаж и работать в соответствии с главными целями/стратегиями / приоритетами компании.
2. Развивать систему контроля/KPI
3. Нужен способ выявления дальнейших областей развития для всех членов команды, от которых зависит успех в продажах
4. Адаптировать/ добавить элементы матричной структуры, чтобы сохранить высокую конкурентоспособность на своих рынках
5. Организовать работу и внедрить эффективный механизм по дальнейшему поиску новых клиентов (лабораторий) на своих рынках
6. Контролировать и улучшать лояльность клиентской платформы, учитывая развитие взаимодействия дистрибуторов с конечными пользователями (лабораториями)
7. Отладить сотрудничество с логистикой, инженерным обслуживанием, прикладными услугами, маркетингом, отделом автоматизации

Элементы нашего решения



0

3

**Диагностика
online Мастерства
Продаж**

Для всей команды
в продажах

(месяц 1)

**Сессия по
результатам
диагностики и
ключевым
направлениям**

Для руководства 1
день
(месяц 2)

**Сессия по
приоритезации
деятельности**

Для руководства ½
дня

(месяц 4)

**Финальный Отчет
по Диагностике**

с рекомендациями
и планом действий
(месяц 5)

Описание элементов программы



0

4

Элемент	Содержание
Подготовка	Настройка и адаптация диагностики продаж в правильном контексте
Диагностика Мастерства Продаж (SED) для всей команды в продажах	Диагностика проводится в режиме онлайн и поможет вам быстро установить сильные стороны продаж, пробелы и области для развития. Она охватывает 10 основных областей продаж и 106 лучших методов продаж, каждый из которых основан на научно обоснованных исследованиях
Результаты диагностики и ключевые направления для руководства	Используя SED в качестве начальной точки для развития и руководства, мы будем работать над созданием системы продаж наивысшего профессионального уровня. Мы определим ключевые области для развития в течение 12-месячного периода, чтобы усилить и увеличить результативность системы продаж
Сессия по приоритезации деятельности руководства	Мы организуем практический семинар, чтобы создать направления приоритетных действий в течение 12-месячного периода, чтобы усилить и повысить эффективность работы всей системы продаж, что поможет всем сотрудникам в команде продаж развить и воссоздать фундамент продаж / навыков / установок. Кроме того, это даст им идеи для подъёма продаж на рынке
Финальный Отчет по диагностике Мастерства в Продажах	Мы разработаем «дорожную карту» лучших методик для формирования привлекательных подходов, которые могут использовать ключевые команды в дальнейшем. Это позволит им создать высоко профессиональные команды по главным задачам на долгосрочной основе и, следовательно, создать более сильных Активных Рекомендателей бренда на имеющихся рынках
Оценка программы и консультативная поддержка	Быстрая помощь опытных консультантов по внедрению новых инструментов/ методов/ тактик для решения сложных ситуаций и повышению профессионализма всей команды продаж, что улучшит воронку продаж и качество переговоров



Польза от программы

Использование этого инструмента для диагностики продаж принесет вам следующую пользу:

1. Наглядный и объективный анализ сильных и слабых сторон вашей системы организации продаж в широком спектре областей на ваших рынках
2. Четко определенные, приоритетные проекты для увеличения продаж с высоким уровнем вовлеченности и участия команды руководителей
3. 106 лучших проверенных методик для создания системы продаж мирового уровня
4. Конкретный План Действий для стимулирования развития и увеличения результатов продаж

