

Презентация

Корпоративное бизнес обучение активным
продажам на по методике бизнес тренера
Иосифа Хусенского



Зачем менеджерам продаж в традиционном маркетинге нужны навыки продавцов МЛМ?

Чтобы
организовать сбыт
в условиях спада
экономики -
потребуются
навыки продаж,
продавцов МЛМ.



Условия сбыта в период кризиса

- **В период:**
 - ухудшения условий кредитования,
 - снижения собственных финансовых поступлений,
 - резкого изменения конъюнктуры рынка
 - резкого превышения предложения над спросом
 - Разрыва привычных связей и механизмов
 - Обычные менеджеры продаж отделов сбыта не в состоянии решать трудные и сложные задачи в вышперечисленных новых условиях. Продавать они уже не могут, а их рабочие места и зарплаты ложатся тяжёлым грузом на плечи и без того хромающего бизнеса.
- **Чтобы организовать сбыт в подобных условиях необходимы навыки активных продаж, т.е. навыки продавцов МЛМ.**

Навыки активных продаж

- 1. Сами находят клиентов
- 2. Сами устанавливают контакт с клиентом
- 3. Сами проводят переговоры с клиентом
- 4. Сами совершают продажу
- 5. Сами оформляют поставку товара
- 6. Сами ведут учёт клиентов и совершают с ними повторные сделки.
- 7. Работают за % от завершённой сделки.

Преимущества для собственника, при комплектации отдела сбыта специалистами активных продаж

1. Значительное снижение расходов на содержание выставки для своих товаров.
2. Снижение расходов на содержание офиса, связи. и рабочих мест
3. Снижение расходов на зарплате (большая часть зарплаты идёт с доли уже проданной и оплаченной продукции).

Как проходит обучение менеджеров?

- 1. На территории заказчика
- 2. В рабочее время или сразу после работы
- 3. Курс состоит из отдельных 2-х часовых занятий тренингов
- 4. При графике занятий 2 раза в неделю весь курс обучения длится 3 недели.
- 5. Число учащихся от 8 до 28 человек.

Стоимость обучения

- 1. При количестве участников до 14 человек стоимость обучения для одного участника 17000 рублей.
- 2. При количестве участников от 16 до 22 человек стоимость одного участника 15300 рублей.
- 3. При количестве участников от 24 участников стоимость обучения одного менеджера 14000 рублей.

Координаты «Школы продаж Иосифа Хусенского»

- Адрес сайта:
- <http://iosifchusenskiy.ru.gg>
- Эл. Почта: Pinski950@yandex.ru
- Санкт-Петербург.

Бренд Иосифа Хусенского

И. Хусенский с сыном
Даней 2005 год.

ЛОГОТИП :

«Школа продаж
Иосифа Хусенского»



Обучение и те навыки, которые получают продавцы в Школе продаж Иосифа Хусенского редкое и своевременное явление на рынке бизнес обучения. Потому, что в школе продаж Иосифа Хусенского, готовят настоящих продавцов. Профессионалов продаж, способных находить покупателей самостоятельно без сопровождения дорогостоящей рекламы и других дорогостоящих "прибамбасов" традиционного менеджера продаж

2-3 выпускника «Школы продаж И. Хусенского» вполне могут спасти компанию малого и среднего бизнеса от краха.

«Настоящие продавцы умеют выстраивать взаимоотношения с клиентами, любят помогать другим, ориентированы на результат, Любят деньги и не соглашаются продавать некачественные продукты. Как правило, они следуют высоким этическим стандартам и придерживаются идеи долгосрочного сотрудничества со своими клиентами. Все лучшие продавцы имеют одну общую черту - они знают, как создавать доверие... Именно это отличает их от всех остальных.» Патрик Валтен

«... для тонких переговоров
предпринимательским продажам, это,
прежде всего изменение личности и
характера человека, занимающегося
продажами, а потом только обучения
технологиям и манипуляциям процесса
продаж.

Во время обучения продажам,
устраняется страх первого контакта с
новым покупателем. Это усиливает
мотивацию к новой встрече и приводит к
росту объема продаж».

Иосиф Хусенский

Дочь бизнес тренера И.

Хусенского АЛИНА – май 2006
года.

