

# 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 вышеперечисленных 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](mailto: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**

«...у меня персонажа 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.

