

ООО

# «Голден Консалтинг»



GOLDEN  
CONSULTING

*Эффективный персонал — основной ресурс компании*

Способности- это капитал человека, данный ему при рождении самой Природой, а достижения - это дивиденды от правильно вложенного капитала.  
Вырастим профессионалов вместе!



# Отдел

# продаж

# ПОД КЛЮЧ



**GOLDEN  
CONSULTING**

Эффективный персонал — основной ресурс компании

# Проект « Отдел продаж под

## КЛЮЧ»-ЭТО .....

**Комплексный подход к подбору сотрудников в компанию.**

**Он позволяет:**

- оценить имеющиеся навыки
- выявить потенциал каждого
- Посмотреть, как проявляется кандидат в близкой к работе ситуации
- определить его ценностные качества
- понять, насколько человек подходит компании «по духу».

**Программа включает:**

- Подбор 10 – 15 кандидатов
- Отбор по резюме
- Проведение скрининг- интервью по телефону
- Личное собеседование с профессиональным рекрутером
- Тестовое задание по специфике работы компании
- Деловые игры, кейсы, мозговой штурм и другие задания в процессе двух дней обучения.

# День первый

- Работа в команде
- Личная эффективность
- Тайм-менеджмент



*Презентация участников*



*Мозговой штурм*



*Синемалогия*



*Деловые игры*

# День первый

- Презентация участников
- Принципы командной работы
- Основные стратегии поведения
- Основы тайм- менеджмента

В первый день работодатель сможет получить более глубокое представление о каждом кандидате, понять, какую роль он сможет играть в команде компании, посмотреть на потенциальных сотрудников в деле, определить проявленные компетенции и зоны роста каждого.

# День второй: Тренинг по продажам

- Воронка продаж
- Настройка на продажу
- Установление контакта
- Выявление потребностей



Ролевая игра на выявление потребностей



Итоговый кейс



Ролевая игра на работу с возражениями

- Презентация
- Работа с возражениями
- Сделка



Итоговый кейс

Практика на установление контакта

# День второй

- ✓ Теория и практика продаж
- ✓ Оценка, насколько эффективны могут быть кандидаты в продажах, их способности к обучению, диагностика таких качеств, как креативность, гибкость, умение договариваться.

**Итоговый кейс дает возможность окончательного выбора лучших сотрудников для Вашей компании.**

Таким образом, за два дня Вы сможете набрать полноценную команду менеджеров по продажам, подходящую и по личностным, и по профессиональным качествам именно Вашей компании

+ получить уже обученных основам тайм-менеджмента и продажам, заряженных на позитивный результат, замотивированных работать именно в Вашей компании.

*А так же в течение полугода наши тренеры и консультанты могут сопровождать Ваш отдел, проводя дополнительные консультации и обучение.*

# Резюме тренера



## **Образование:**

УГТУ УПИ, факультет информационные системы в экономике

## **Дополнительное образование:**

МВА Урало - Сибирский Институт Бизнеса

СПБГУ, Кафедра психологии

Менеджмент Апригейд «Управление финансами»

Центр новых возможностей – «Школа тренеров».

Центр новых возможностей - «Самоменеджмент»

Тренинги по продажам

Тренинги по переговорам

Тренинги по управлению и персоналом

## **Опыт работы:**

2008- наст время собственник и руководитель ТД «ТНК», «R&C Group», «Нержавеющий проект», «Живая земля»

2011 - наст время консультант и бизнес-тренер.

2007-2008 ГК «Альянс Авто», директор по продажам.

2006-2007 Холдинг Автоленд, начальник отдела продаж.

2006 Банк Уралсиб Руководитель розничного направления.

2001-2006 Внешторгбанк ведущий специалист по розничным услугам.

**Специализация:** тренинги личностного роста, экспресс-курс для молодежи, командообразование, продажи.

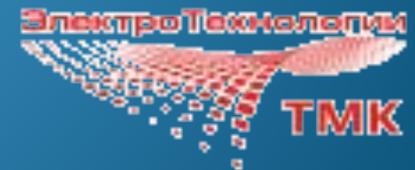
# Отзывы наших клиентов о Проекте

## Детский центр «Тинейджер Лидер Класс»

Мы проводили проект «Отдел продаж под ключ», а так же проект «Клиентский отдел под ключ», искали продавцов и администраторов. Подобранные в Проекте Менеджеры остались и работают успешно. Нравится процесс сотрудничества: Менеджеры ООО «Голден Консалтинг» компании правильно понимают, что нам нужно от кандидатов. Уже порекомендовали своим партнерам в сфере продаж мягкой мебели. Спасибо.

## Торговая Межрегиональная Компания «Электротехнологии»

Провели Проект впервые летом 2013 г. ввиду острой необходимости в формировании отдела продаж. Для нас данный проект – новинка, получилось очень интересно, полезно. Здорово то, что на кандидатов можно посмотреть «вживую», оценить в действии (особенно такие качества, как креативность, находчивость, гибкость, умение убеждать).



### Строительный холдинг ГК ПКЛ:

Дважды проводили проект. В основном, пользуемся этим методом подбора. Большой плюс видим в том, что сразу можно посмотреть, кто как себя ведет, услышать субъективную оценку бизнес-тренера и менеджеров по персоналу. Можно определить, как люди ведут себя в стрессовых ситуациях. Нравится, что есть несколько мнений о кандидатах- претендентах. Кроме того, это плотное обучение в течение целых двух дней. Спасибо.



### Торгово- производственная компания Промстеклоцентр:

Проводили проект уже 3 раза. Пользуемся данной услугой, так как классический подбор не так эффективен. Для нас «Отдел продаж под ключ» - это экономичность, возможность сделать объективный подбор кандидатов, возможность оценки кандидатов в реальных ситуациях.



**Промстеклоцентр**  
Производство жидкого стекла

# Наши контакты:

Набережная рабочей молодежи 50 офис 19

Тел: +(343)3840234

Email: [info@goldenk.ru](mailto:info@goldenk.ru)

[www.goldenk.ru](http://www.goldenk.ru)



\*Стоимость программ Вы можете уточнить у менеджера по персоналу.