

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 Апргрейд «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

www.goldenk.ru



*Стоимость программ Вы можете уточнить у менеджера по персоналу.