

# Как превратить тренинг во внедрение и остаться в рамках бюджета?



Вадим Ефремов, Skillary  
+7 905 502 8432  
[vadim.efremov@skillary.com](mailto:vadim.efremov@skillary.com)

---

Как заработать для клиента  
\$1 миллион,  
с помощью тренинга продаж?

---

Когда клиент предлагает мне поставить гонорар  
в зависимость от роста продаж, я...

Считаю, что это несправедливо и не подписываюсь

Считаю, что это справедливо и подписываюсь

Считаю, что это справедливо, но не подписываюсь)))

Что покупает клиент, когда  
инвестирует в тренинг?

Клиент всегда хочет купить  
рост результатов... Даже если  
вы их ему не обещаете!

---

Единственный способ сделать свою работу честно и  
взять за это много денег – обеспечить внедрение

Внедрение = большинство  
сотрудников делают свою работу  
по-другому, добиваясь других  
результатов

---

# Что нужно для успешного внедрения?

Конкретная бизнес-цель по итогам обучения - индивидуальная у каждого, единая у директора. Цель должна быть настолько значимой, чтобы директор лично в нее вовлекся

Конкретное событие, к которому привязано обучение

Конкретный алгоритм - что именно нужно делать по-другому

Провокационная идея: используйте «откаты» - если результаты достигнуты, часть вашего гонорара должен получить директор по продажам. Если используете наставников, то часть бонуса подопечных должен получить наставник



---

## Пример из топ-5 FMCG

Цель – добиться целей на годовых переговорах с топ-50 региональных сетей (торговые условия, листинг, представленность, категорийные активности)

Ожидаемый эффект – свыше 100 млн.руб.

Лидируют процесс директор по региональным продажам в modern trade, директор по торговому маркетингу и директор по маркетингу

Обучение встроено в процесс подготовки к годовым переговорам:

- готовим сценарии переговоров
- сейлзы проводят переговоры
- руководители и тренеры оценивают видеозаписи переговоры и формируют playbook под каждый канал (сценарий переговоров, подтвержденный видеопримерами)
- все сейлзы проводят аттестационные переговоры перед переговорами со своим клиентом

---

## Пример из телекома (B2B)

Цель – повысить конверсию сделок за счет донесения ценности до правильного сегмента клиентов и преодоления типичных возражений

Ожидаемый эффект – 3 млн.руб. (пилот, больше 100 млн.руб. на внедрение)

Лидирует процесс директор по B2B продажам (VP sales на контроле)

Обучение встроено в процесс оценки (чистка и реорганизация структуры):

- Собираем типичные возражения и типичные клиентские профили, которым нужно выдавать определенную ценность
- сейлзы проводят rapid-fire role-play с руководителем (чужим) – ответь на 5 возражений, презентуй правильное решение, задай правильный вопрос
- руководители и тренеры оценивают видеозаписи переговоров
- все сейлзы проводят аттестационные переговоры

---

## Какие технологии можно использовать



---

Как это работает

+7 905 502 8432  
vadim.efremov@skillary.com

Skillary



Антонио Гутьеррес  
Ex-Talent Director  
Mars Eastern Europe



Вадим Ефремов  
Ex-Head of Sales Capability  
Diageo Russia

КЛИЕНТЫ:

