

**Как без сопротивления внедрить новую
технология продаж,
используя лидерскую структуру
коллектива**

Семинар для руководителей продаж и HR



Центр
ПОДЪЕМ ПРОДАЖ
Москва

www.подъемпродаж.рф

Алексей Урванцев, тренер и консультант по ораторскому искусству и организации умных продаж

ТОП-20 лучших российских тренеров по продажам по версии SalesPortal.ru

Ведущий передачи об умных продажах «Без скидок» на MediaMetrics.tv

Спикер бизнес-форумов России и ближнего зарубежья:
Российская Неделя продаж, Российский Форум продаж, ИнтеллектFest, Акселератор продаж, Продажи и маркетинг-2015 и 2016, B2B Summit, Sales Marketing Eurasia Forum (Казахстан), Битва тренеров (Украина) и многих других.

Автор публикаций в журналах «Корпоративные университеты», «Управление сбытом», «Управление продажами», «Treningo», «Московский клуб предпринимателей», «Art of Sales» (Украина), и на интернет-порталах: E-executive.ru, «Рекламное измерение», «Клуб продажников» и др.

Компании –
НАДО!

А сотрудникам?




1. Наняли тренера по продажам, но наши архаровцы его просто «съели»! Пробовали надавить – получили увольнения...
2. Установили за большие деньги хорошую CRM, но учёт сделок и клиентов продавцы всё равно ведут в Excel и блокнотах...



КЕЙС 1. «Мультинекс-Киров» (провайдер интернет и КТВ)


YouTube ^{RU}





0:00 / 3:22

Analytics Менеджер видео

Отзыв "Мультинекс-Киров": 50% подъем продаж после консалти

 Алексей Урванцев [Настройки канала](#)

553 просмотра

+ Добавить в ➔ Поделиться ... Ещё  2  0

Опубликовано: 27 дек. 2012 г.
Как научить технарей продавать. Отзыв менеджера компании Мультинекс о подъеме продаж благодаря консультированию и тренингам Алексея Урванцева.
"Меня зовут Майнина Наталья. В 2010-11 гг. я работала в компании «Мультинекс», компания ЗАО «ВятКТВ». В этой компании у нас стояла задача по увеличению объема продаж. Мы изыскивали себя нашли один из ресурсов – это наш call-

www.youtube.com/watch?v=t5ZtscDxlhk

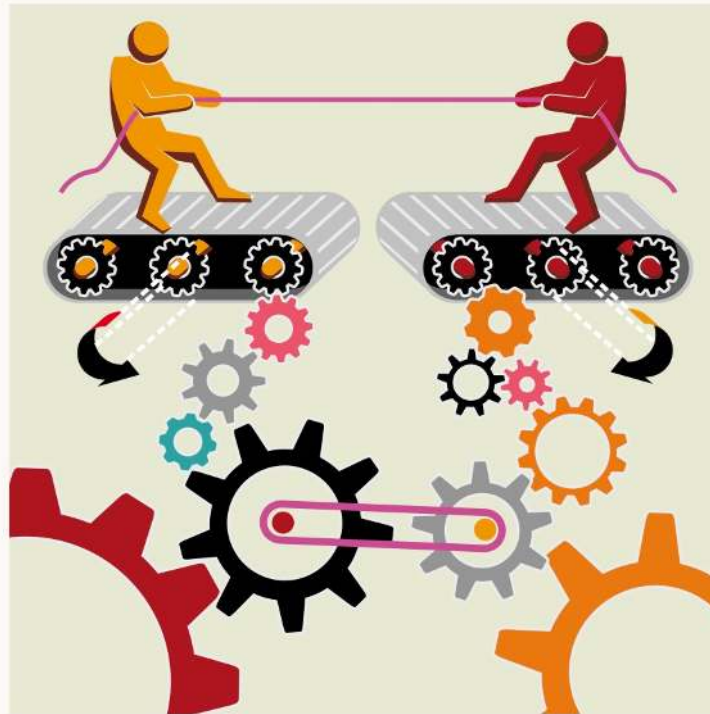
«... внедрили систему речевых модулей и допродаж услуг, и уже через полгода вышли на 50-процентный подъем продаж всей компании...

До этого наш call-центр работал хаотично, то есть каждый сотрудник был индивидуальной личностью, проявлял себя по-своему, считал работу творчеством.

...результаты в течение десяти месяцев - это половина всех продаж компании (до того служба тех. поддержки не продавала совсем), это снижение затрат на заработные платы.

Мы смогли снизить отток клиентов. Когда они просто запрашивали информацию, сравнивали нас с конкурентами, мы их здесь и сейчас «горячими» брали и продавали по телефону...»

Причина сопротивления - 1



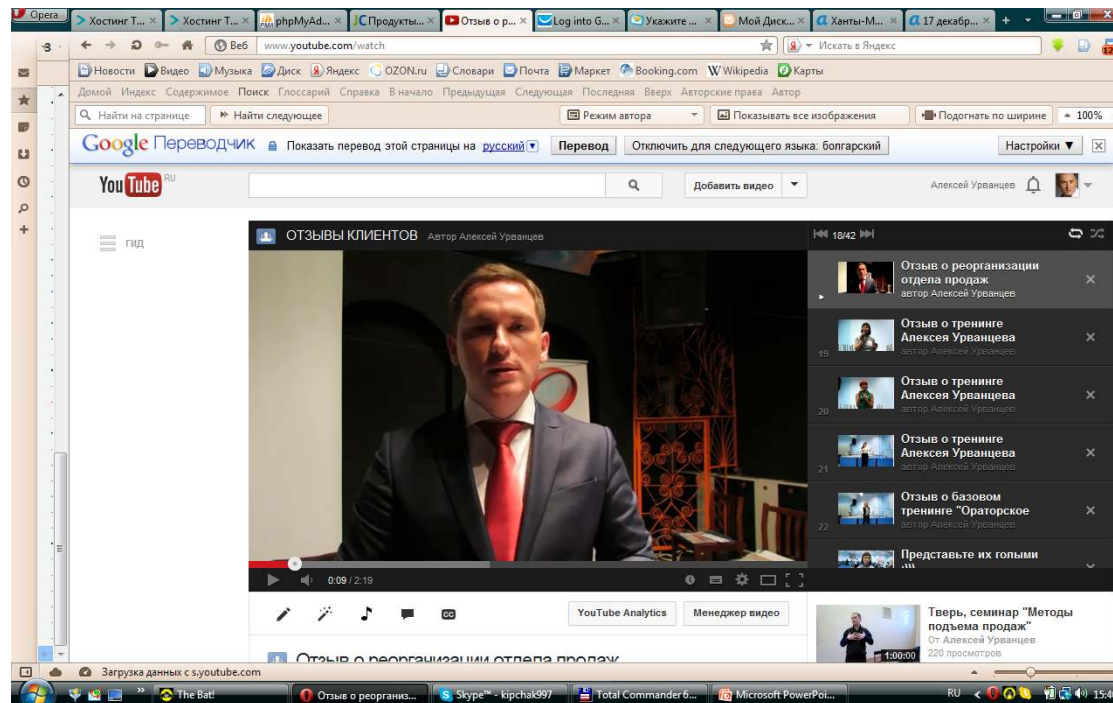
Виндоус-10 на Пентиум-286



Иногда – легче новых нарожать...

Кейс 2. Агентство Brandmaker

www.brandmaker.ru



Отзыв директора агентства Сергея Новицкого

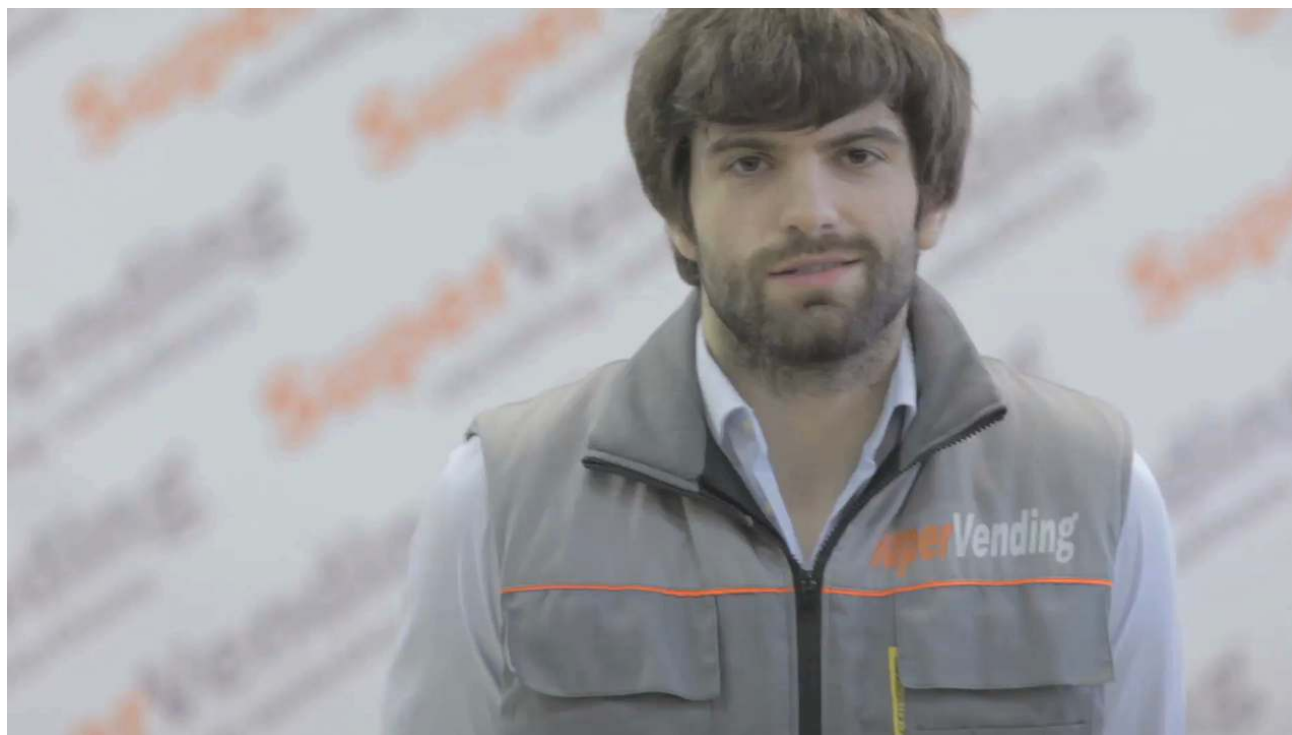
«Внедрили и ахнули...»

Причина - 2. Спам-внедрение

Авторитарный стиль управления - совокупность приемов управления, используя которые, руководитель ориентируется на собственные знания, интересы, цели. Авторитарный руководитель не советуется с коллегами или подчиненными, занимает жесткие позиции и использует административные методы воздействия на людей, навязывая им свою волю путем принуждения или вознаграждения.



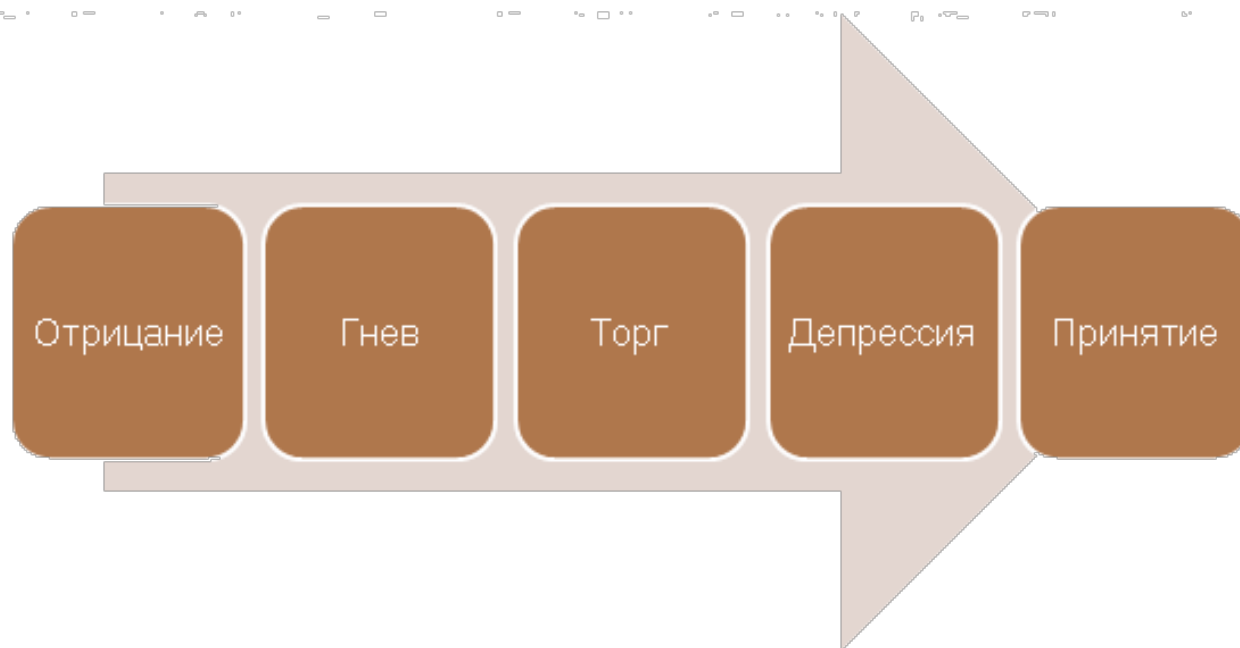
КЕЙС 3. ГК «Супервендинг», Москва



- "... всегда скептически относился к тренингам, но по итогам этой работа оказалась очень продуктивной..."
- "...ярчайшим примером стало то, что новые сотрудники обучаются и начинают за две недели продавать так же, как ветераны, которые работают несколько лет..."
- "... даже если бы отдела продаж не было, проект окупился бы только благодаря тому, что эти навыки и знания получил я..."

Что делать?

**Учитывать стадийность принятия неизбежного
(автор – Э. Кюблер-Росс)**



Что делать?

Готовить плацдарм!



Что делать?

Работать с лидерской структурой группы:

- неформальных лидеров – привлекать к разработке и реализации проекта (рабочие группы)
- «антилидеров» – увольнять или привлекать на свою сторону



Что делать?

Внедрение как поэтапный проект.

Метод «Литейка»



Стадии проекта

1. Расплав:

- исследования: клиенты, конкуренты, продукт, модель и воронка продаж, мотивация, неформальная структура коллектива и проч.
- «неявный» PR проекта
- работа с неформальными лидерами
- рабочие сессии и мозговые штурмы



Стадии проекта

2. Создание «формы»:

- разработка структуры книги стандартов и сценариев продаж
- подбор, установка и настройка CRM
- тренинги для группы тестируемых-создателей (неформальные лидеры)
- тестирование и доработки

Стадии проекта

3. Отливка:

- тренинги для всего коллектива



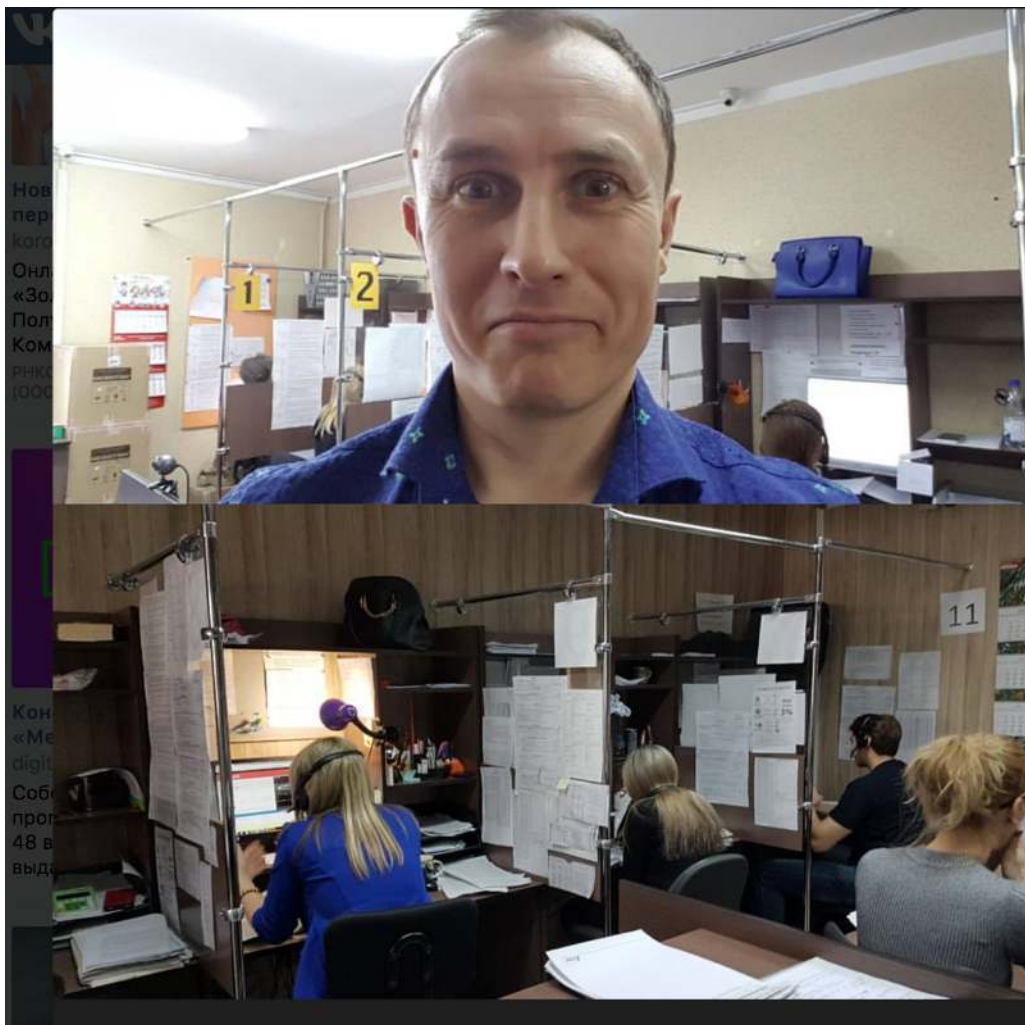
Стадии проекта

4. Фиксация («закалка металла»):

- внедрение, коучинг, поддержка
- регулярное подведение итогов
- поощрение лучших



КЕЙС 4. Компания «Продвижение», Димитровград



Алексей Урванцев

21 мар в 17:56

♥ Мне нравится 20

Что было, что было... Говорить? Не говорить... Всё равно не поверит никто... Ладно. У нас тут стопроцентная конверсия случилась. Скромняга-новичок приняла за день 14 входящих и 14 продаж сделала. У меня ещё плохо получается, грит... Ну блин, если это плохо...

Прошло два месяца исследований и разработки скриптов продаж, двухдневный тренинг и сегодня был второй день внедрения.

Заказал баню растопить, это надо отметить.))

#скриптыпродаж #умныепродажи
#алексейурванцев #активныепродажи
#внедрение #техникипродаж
#телемаркетинг
#лучшиетренерыпопродажам
#тренингимосква #тренингипопродажам
#бизнестренинги #бизнестренер @
Dimitrovgrad, Russia



Андрей Гончарук

Круть!!!

21 мар в 18:23 Ответить



Максим Овчинников



Алексей Урванцев

www.подъемпродаж.рф

podjemprodazh@list.ru

8 903 530 58 94

8 800 505 95 72