

Обучение менеджеров по продажам.

Многие предприниматели думают, что закроют вопрос с обучением менеджеров, пригласив тренера, который расскажет, как нужно правильно продавать.

Мы в это не верим. Не может человек со стороны научить менеджеров, которые годами общаются с клиентами, техникам продаж конкретного продукта в конкретной сфере, потому что везде есть свои нюансы. И для того, чтобы начать проводить обучение, нужно погрузиться в процессы, зачастую даже, самому продать, а потом рассказать, как ты это сделал. Вот это и будет максимально продуктивным обучением, а не просто теория из книг, которую вам продают на курсах.

В июле проходил слет франчайзи компании «Startum» Ильяса Валиуллина, где мы рассказывали о том, как построить отдел продаж мечты. Но перед тем, как кого-то учить, мы 2 месяца работали над скриптом продаж, регламентами для менеджеров и играли с ними в «ролёвки» - десятки раз моделировали диалог между клиентов и менеджером, чтобы убедиться в том, что новые сценарии продаж действительно работают.

p.s. если в компании описана технология достижения результата (как правильно продавать, как правильно нанимать менеджеров, как правильно обучать и т.д.) — капитализация увеличивается минимум на 30%. Поэтому те, кто хочет увеличить продажи и прибыль, высвободить своё время или дорого продать компанию — оставляйте заявку на сайте <http://romanov.group>, и мы поможем вам создать системный отдел продаж.