



**Salestream**  
CONSULTING



## ПОРЯДОК ПРОЕКТА

- СБОР ИНФОРМАЦИИ
- АНАЛИЗ И ПОДГОТОВКА К СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ
- ПРОВЕДЕНИЕ СЕССИИ
- СОСТАВЛЕНИЕ «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ИЗМЕНЕНИЙ»
- ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЕ МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БЛОКА

## КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

- СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ
- СИСТЕМА ПРОДАЖ / БМ
- ПРОДУКТЫ / УСЛУГИ / ЦП
- ГРУППЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ / ЦА
- СИСТЕМА МАРКЕТИНГА / PR / GR
- ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ / RATIOS
- КОМАНДА / РУКОВОДИТЕЛИ
- ДОКУМЕНТООБОРОТ / IT / CRM
- КОРПОРАТИВНЫЙ САЙТ
- ПАРТНЕРЫ / ДИЛЕРЫ
- ПРОЦЕССЫ / УПРАВЛЕНИЕ
- и ЕЩЁ 14 НАПРАВЛЕНИЙ

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

ДАЖЕ УСПЕШНЫЕ КОМПАНИИ ЧАСТО НЕ МОГУТ ПОЛНОСТЬЮ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ВСЛЕДСТВИИ НЕДОСТАТОЧНОЙ ПРОДУМАННОСТИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ. ИЗ-ЗА ЭТОГО МНОГИЕ РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОКАЗЫВАЮТСЯ УПУЩЕННЫМИ.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ – МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ РУКОВОДСТВУ ПО-НОВОМУ ВЗГЛЯНУТЬ НА СВОЙ БИЗНЕС И ЕГО ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ.

МЫ ГОТОВЫ СОВМЕСТНО С ВАМИ ИССЛЕДОВАТЬ ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА, СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ, НАЙТИ ТОЧКИ РАЗВИТИЯ И ПОНЯТЬ, ЧТО МЕШАЕТ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ И РЕШУЛЯРНО УВЕЛИЧИВАТЬ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ.



МЫ СОВМЕСТНО ПРОРАБОТАЕМ БОЛЕЕ 200 АСПЕКТОВ 75 НАПРАВЛЕНИЯМ РАБОТЫ ВАШЕЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ВЫ ПОЛУЧИТЕ ДЕСЯТКИ НОВЫХ И НОВЫХ ЗОН ПРИБЫЛИ

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ПОРЯДОК ПРОЕКТА

- СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
- АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ
- АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ
- АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ АУДИТОРИИ
- АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИИ
- АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОДАЖ
- АДАПТАЦИЯ ТРЕНИНГА
- СОГЛАСОВАНИЕ МОДУЛЕЙ
- АНКЕТИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ
- ПРЕДТРЕНИНГОВАЯ СЕССИЯ
- ПРОВЕДЕНИЕ ТРЕНИНГА

## ПОПУЛЯРНЫЕ ТЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ ТРЕНИНГОВ

- БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ПРОДАЖ
- ПРОДВИНУТЫЕ НАВЫКИ
- ПРОДАЖИ И ПЕРЕГОВОРЫ
- ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ
- ПРОДАЖА СЛОЖНЫХ УСЛУГ
- ЖЁСТКИЕ ПЕРЕГОВОРЫ
- «ДОРОГО», «Я ПОДУМАЮ» И Т.Д.
- ПРОЕКТНАЯ РАБОТА
- ПЕРЕГОВОРЫ С ЛПР / ЛВР
- ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ
- МНОГОЗАДАЧНОСТЬ

ЗАПРОСИТЕ У НАС ПОЛНЫЙ СПИСОК

## ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

НАШ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ТРЕНИНГОВ ОТЛИЧАЕТСЯ  
ОТ ТОГО, С ЧЕМ ВЫ, ВОЗМОЖНО, ПРИВЫКЛИ ИМЕТЬ ДЕЛО.

У НАС НЕТ УНИВЕРСАЛЬНЫХ РЕЦЕПТОВ И ГОТОВЫХ  
ТРЕНИНГОВ, КОТОРЫЕ ЯКОБЫ «ПОДХОДЯТ ВСЕМ».

МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО МЕТОДЫ ПРОДАЖ КЛИЕНТАМ, НАПРИМЕР  
В ТЕЛЕКОМЕ, ФМСБ, РИТЕЙЛЕ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ, ТОРГОВЫХ  
ИЛИ СЕРВИСНЫХ КОМПАНИЯХ СУЩЕСТВЕННО РАЗЛИЧАЮТСЯ.

ПОЭТОМУ МЫ ИССЛЕДУЕМ СИТУАЦИЮ И МАКСИМАЛЬНО  
АДАПТИРУЕМ ТРЕНИНГ ПОД ВАШУ СПЕЦИФИКУ.



В НАШЕМ АРСЕНАЛЕ БОЛЕЕ 500 ГОТОВЫХ МОДУЛЕЙ,  
ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫХ К АДАПТАЦИИ – ПРОДВИНУТЫЕ  
И БАЗОВЫЕ НАВЫКИ, УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ПОСТРОЕНИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ «ПОД КЛЮЧ»

### ПОРЯДОК ПРОЕКТА

- СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
- АНАЛИЗ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ
- АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ
- АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ АУДИТОРИИ
- АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИИ
- СОЗДАНИЕ ОТДЕЛА «НА БУМАГЕ»
- СОГЛАСОВАНИЕ ДЕТАЛЕЙ
- ПОИСК И НАЙМ ПЕРСОНАЛА
- ЗАПУСК ВСЕХ ПРОЦЕССОВ
- КОНТРОЛЬ И КОРРЕКЦИЯ
- ПОЛУЧЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ
- СДАЧА ОТДЕЛА ЗАКАЗЧИКУ

### ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

- РАБОТАЮЩИЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ
- СОГЛАСОВАННУЮ СТРАТЕГИЮ
- ГОТОВУЮ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ
- ОБУЧЕННЫЕ СОТРУДНИКИ
- ВЫСТРОЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ
- РЕГЛАМЕНТЫ И ИНСТРУКЦИИ
- СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И УЧЁТА
- СИСТЕМА МОТИВАЦИИ
- МАРКЕТИНГОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ПРОДАЮЩИЙ САЙТ

И МНОГО СЭКОНОМЛЕННОГО ВРЕМЕНИ,  
ЭНЕРГИИ, НЕРВОВ И ВЫБРОШЕННЫХ ДЕНЕГ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ – КЛЮЧЕВАЯ СТРУКТУРА ВАШЕЙ КОМПАНИИ.  
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ВЛИЯЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ КОТОРЫХ ОТНОСИТСЯ К ТРЕМ СФЕРАМ:

- СОТРУДНИКИ И РУКОВОДИТЕЛИ
- ПРОЦЕССЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ
- РЕСУРСЫ И ТЕХНОЛОГИИ

МЫ НАЙМЁМ ТОРГОВЫЙ ПЕРСОНАЛ И РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА, ОБУЧИМ, МОТИВИРУЕМ, ВЫСТРОИМ ВСЕ ПРОЦЕССЫ, ЗАПУСТИМ ПРОДАЖИ И ПЕРЕДАДИМ ВАМ ОТДЕЛ, ГЕНЕРИРУЮЩИЙ ДОХОД.



ПРАВИЛЬНО ОРГАНИЗОВАННЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПРЯМО СО СТАРТА ГЕНЕРИРУЕТ В 5–6 РАЗ БОЛЬШУЮ ПРИБЫЛЬ, ЧЕМ ТАКОЙ ЖЕ, ОРГАНИЗОВАННЫЙ «КАК ОБЫЧНО».

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## СОСТАВ БЛОКА

- ОТДЕЛ ПРОДАЖ
- ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА И PR
- ОТДЕЛ СЕРВИСА И ПОДДЕРЖКИ
- КЛИЕНТСКИЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ
- КОЛЛ-ЦЕНТР



**КОММЕРЧЕСКОМУ БЛОКУ  
НУЖЕН СРОЧНЫЙ АУДИТ, ЕСЛИ:**

- ПРОДАВЦЫ ЧАСТО НЕДОВОЛЬНЫ
- РУКОВОДИТЕЛИ ВЕЧНО ЗАНЯТЫ
- ПРОДАЖИ ДАВНО НЕ РАСТУТ
- У МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ  
РАЗНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
- АДАПТАЦИЯ СОТРУДНИКОВ  
ЗАНИМАЕТ БОЛЬШЕ 2 НЕДЕЛЬ
- СЕРВИС СИДИТ НА «ЧИСТОМ ФИКСЕ»

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ

КОММЕРЧЕСКИЙ БЛОК НЕБОЛЬШОЙ, СРЕДНЕЙ И КРУПНОЙ КОМПАНИИ МОЖЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО РАЗЛИЧАТЬСЯ В ЧАСТИ ЗАДАЧ И ФУНКЦИЙ, НО ОТ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, НО И БУДУЩЕЕ БИЗНЕСА.

ОДНОЙ ИЗ САМЫХ РАСПРОСТРАНЁННЫХ ОШИБОК РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ РАЗДЕЛЕНИЕ ФУНКЦИЙ ПО РАЗНЫМ ОТДЕЛАМ И ОТСУТСТВИЕ НАЛАЖЕННЫХ КОММУНИКАЦИЙ.

ЭТО НАПРЯМУЮ СКАЗЫВАЕТСЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА. ПРОДАЖИ «КИВАЮТ» НА МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГ ОБВИНЯЕТ ПРОДАВЦОВ И ВСЕ СОГЛАСНЫ, ЧТО «ВО ВСЁМ ВИНОВАТ КРИЗИС».

В СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА ОСОБЕННО ВАЖНО НАЛАДИТЬ СИСТЕМУ ЧЁТКОЕ УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ВСЕХ ПРОЦЕССОВ И ВМЕСТЕ НАЦЕЛИТЬСЯ НА ИСПОЛНЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МИССИИ.

РУКОВОДИТЕЛИ ВМЕСТО РАЗНОГЛАСИЙ ДОЛЖНЫ ВЫСТУПАТЬ ЕДИНЫМ ФРОНТОМ И МОТИВИРОВАТЬ СВОИХ СОТРУДНИКОВ НА СЛАЖЕННУЮ РАБОТУ И МАКСИМАЛЬНУЮ ОТДАЧУ.

ОДНАКО, ВМЕСТО ЭТОГО НАШИ ЭКСПЕРТЫ СТАЛКИВАЮТСЯ С ТЕМ, ЧТО В КОМПАНИЯХ ОТСУТСТВУЕТ ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ И ВСЛЕДСТВИИ РАЗОБЩЁННОСТИ НЕКОГДА КРЕПКИЕ КОМПАНИИ НАЧИНАЮТ ТЕРЯТЬ ПРИБЫЛЬ И МЕДЛЕННО РАЗРУШАЮТСЯ.

**ЕСЛИ ВОВРЕМЯ НЕ ОСТАНОВИТЬ ЭТЫЙ ПРОЦЕСС, МОЖНО ПОТЕРЬЯТЬ ЧАСТЬ РЫНОЧНОЙ ДОЛИ И ДАЖЕ ВСЁ БИЗНЕС!**

**УСПЕШНЫ ЛИ ВЫ ИЛИ ОБЕСПОКОЕНЫ ПРОДАЖАМИ?**

МЫ ГОТОВЫ ПОДКЛЮЧИТЬСЯ НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ, ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ, ПРЕДОСТАВИТЬ ЭКСПЕРТНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ВМЕСТЕ С ВАМИ ЗАПУСТИТЬ ПРОЦЕСС ОЗДОРОВЛЕНИЯ СИТУАЦИИ.

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ДРАЙВЕРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

СОГЛАСНО НАШЕМУ ОПЫТУ, В НАИБОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖ ВЛИЯЮТ СЛЕДУЮЩИЕ АСПЕКТЫ:

- ПЕРСОНАЛ И МОТИВАЦИЯ
- ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ
- КЛИЕНТСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
- МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА
- БЭК-ОФИС И ПЛАТФОРМЫ
- УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

## КАК МЫ ОБЫЧНО СТРОИМ РАБОТУ В ТАКИХ ПРОЕКТАХ

ПОСЛЕ СБОРА НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИИ МЫ ПРОАНАЛИЗИРУЕМ ТЕКУЩУЮ СИСТЕМУ ПРОДАЖ ПО 90 КЛЮЧЕВЫМ ПАРАМЕТРАМ, ВЫЯВИМ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ И ЗОНЫ РОСТА.

ПОТОМ МЫ СКОНФИГУРИРУЕМ ОСНОВНЫЕ БЛОКИ ВАШЕЙ НОВОЙ МОДЕЛИ ПРОДАЖ, КОТОРАЯ БУДЕТ УЧИТЬСЯ РЕАЛИИ РЫНКА, ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ, МЕТОДОВ ПОИСКА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ, КАНАЛОВ ПРОДАЖ, СПЕЦИФИКУ И ПРОЧЕЕ.

ПОСЛЕ СОГЛАСОВАНИЯ ПОЭТАПНОГО ПЛАНА ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ И ОТДЕЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ МЫ ЗАПУСТИМ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА.

ПРИГЛАСИТЕ НАС НА ВСТРЕЧУ, ЧТОБЫ МЫ МОГЛИ ПОДГОТОВИТЬ ДЛЯ ВАС ДЕТАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

# СИСТЕМА КОМПЛЕКСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАШЕЙ КОМПАНИИ ЯВЛЯЕТСЯ ПОСТАНОВКА И КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ.

НАШ ОПЫТ, ЗНАНИЯ И МНОГОЛЕТНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ЯВЛЯЮТСЯ СЛЕДСТВИЕМ МНОГОЛЕТНЕЙ РАБОТЫ НА ЭТОМ РЫНКЕ.

К СОЖАЛЕНИЮ, ЧАСТО РУКОВОДИТЕЛИ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ПРИХОДЯТ К ПОНИМАНИЮ НЕИЗБЕЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ ТОЛЬКО В МОМЕНТЫ, КОГДА КРИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ПЕРЕШЛА В ОСТРУЮ СТАДИЮ, ХОТЯ ЭТО НУЖНО ДЕЛАТЬ КАЖДЫЙ РАЗ, КОГДА КОМПАНИЯ ОКАЗЫВАЕТСЯ НА ПОРОГЕ ВАЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И НУЖДАЕТСЯ В СИСТЕМАТИЗАЦИИ ИМЕЮЩИХСЯ ПРОЦЕССОВ И МЕХАНИЗМОВ.



ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ И МАСШТАБИРУЕМОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ПОЗВОЛИТ ВАМ ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС И ДОБИТЬСЯ УВЕРЕННОГО РОСТА.

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ПОРЯДОК ПРОЕКТА

- ИССЛЕДОВАНИЕ СИТУАЦИИ
- СБОР ИНФОРМАЦИИ О ЛЮДЯХ
- ИЗУЧЕНИЕ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ
- ИЗУЧЕНИЕ КЛИЕНТСКИХ ГРУПП
- АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНЦИИ
- СОГЛАСОВАНИЕ СТРУКТУРЫ
- СОГЛАСОВАНИЕ РЕСУРСОВ
- СОЗДАНИЕ «КНИГИ ПРОДАЖ»
- ВНЕДРЕНИЕ «КНИГИ ПРОДАЖ»
- СБОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ
- РЕГУЛЯРНЫЕ ОБНОВЛЕНИЯ

## ПРИМЕРЫ РАЗДЕЛОВ «КП»:

- ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОДАВЦА
- ГДЕ ИСКАТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ
- КАК РАБОТАТЬ С ВОРОНКОЙ
- ЭТАПЫ ПРОДАЖ И РАБОТЫ
- ВИДЫ ВОЗРАЖЕНИЙ
- КАКОВА РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
- ПРИМЕРЫ СЛОЖНЫХ ВОПРОСОВ
- ПОЧЕМУ МЫ НЕ ДАЁМ СКИДОК
- КАКОЙ СЕРВИС ВАМ ДОСТУПЕН
- КАК У НАС СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ
- ЦЕННОСТИ НАШЕЙ КОМПАНИИ

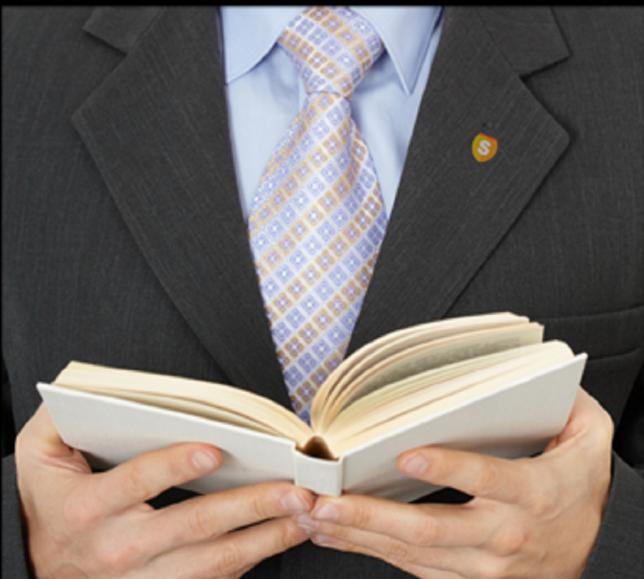
ЗАПРОСИТЕ У НАС СПИСОК РЕКОМЕНДАЦИЙ  
ПО СОСТАВЛЕНИЮ «КНИГИ ПРОДАЖ»!

## КНИГА ПРОДАЖ

КОРПОРАТИВНАЯ «КНИГА ПРОДАЖ» ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ ДОКУМЕНТОМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ И СОДЕРЖИТ КЛЮЧЕВУЮ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ НОВЫХ И ОПЫТНЫХ СОТРУДНИКОВ.

«КНИГА ПРОДАЖ» ОТРАЖАЕТ ТЕКУЩЕЕ ВИДЕНИЕ КОМПАНИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ЦЕННОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, МЕТОДОВ ПОИСКА КЛИЕНТОВ, ПОСТРОЕНИЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА, ОТВЕТОВ НА СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ, ВОЗРАЖЕНИЯ И АРГУМЕНТЫ.

ОБЫЧНО КОМПАНИИ УСПЕШНО РАСШИРЯЮТ И ДОПОЛНЯЮТ КОРПОРАТИВНУЮ «КНИГУ ПРОДАЖ» НОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ, НО ПЕРВЫЙ ЕЁ ВАРИАНТ МЫ РЕКОМЕНДУЕМ СОЗДАТЬ С УЧАСТИЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ.



В НАШЕМ АРСЕНАЛЕ БОЛЕЕ 500 ГОТОВЫХ МОДУЛЕЙ,  
ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫХ К АДАПТАЦИИ – ПРОДВИНУТЫЕ  
И БАЗОВЫЕ НАВЫКИ, УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ВСЕ ВИДЫ КОУЧИНГА

НАША КОМПАНИЯ ИМЕЕТ В ШТАТЕ КОУЧЕЙ ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ (ICC) И ПРОВОДИТ КОУЧИНГ:

- EXECUTIVE
- SALES & BUSINESS
- TEAM BUILDING
- LIFE / BALANCE



ВАШИ ЦЕЛИ И ЦЕННОСТИ –  
НАШ ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ



ДОЛГОСРОЧНОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО



ПОЛНАЯ  
КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

## КАКОГО КОУЧА ВЫБРАТЬ?

ВАЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО РУКОВОДИТЕЛЯМ ВРЯД ЛИ МОГУТ ПОДОЙТИ «ОБЫЧНЫЕ КОУЧИ», КОИМИ СЕГОДНЯ ПЕРЕПОЛНЕН РЫНOK.

КОУЧ, РАБОТАЮЩИЙ С ПЕРВЫМИ ЛИЦАМИ, БЕЗУСЛОВНО, САМ ДОЛЖЕН ИМЕТЬ СОЛИДНЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СТАЖ, ОБШИРНЫЕ ЗНАНИЯ В БИЗНЕСЕ, ОПЫТ РАБОТЫ С ЛЮДЬМИ И ПОДТВЕРЖДЁННУЮ КОУЧИНГОВУЮ КВАЛИФИКАЦИЮ.

ТОЛЬКО В ЭТОМ СЛУЧАЕ КОУЧИНГ СМОЖЕТ СТАТЬ ОЧЕНЬ МОЩНЫМ ВДОХНОВЛЯЮЩИМ И РАЗВИВАЮЩИМ ИНСТРУМЕНТОМ, ИСПОЛЬЗУЯ КОТОРЫЙ ЛИДЕР БУДЕТ ГОТОВ К ЛЮБЫМ НОВЫМ ВЫЗОВАМ И ПЕРЕМЕНАМ.

**ЗАПРОСИТЕ У НАС БЕСПЛАТНУЮ СЕССИЮ.**

## КОУЧИНГ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

РУКОВОДИТЕЛИ, ВОЗМОЖНО КАК НИКТО ДРУГОЙ, НУЖДАЮТСЯ В ПРОФЕССИОНАЛЕ, С КОМЪЮМ ОНИ МОГЛИ БЫ ОБСУДЬТЬ ТЕКУЩИЕ ЗАДАЧИ, БУДУЩЕЕ СЕБЯ И СВОЕЙ КОМПАНИИ.

ОГРОМНАЯ НАГРУЗКА, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КАРЬЕРЫ И ЖИЗНИ МНОГИХ ЛЮДЕЙ, ПОСТОЯННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПРЕССИНГ И ОГРАНИЧЕНИЯ ВО ВРЕМЕНИ МОГУТ ПРИВОДИТЬ К СТРЕССАМ И СРЫВАМ, КОТОРЫЕ НЕГАТИВНО ОТРАЖАЮТСЯ НА ВСЕХ СФЕРАХ ЖИЗНИ РУКОВОДИТЕЛЯ, ВКЛЮЧАЯ БИЗНЕС РЕЗУЛЬТАТЫ.

## КОУЧИНГ – ОДИН ИЗ САМЫХ СОВРЕМЕННЫХ И НАИБОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

ВОЗМОЖНО ПОЭТОМУ 65% РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ, ВХОДЯЩИЙ В СПИСОК FORTUNE-500, ПОЛЬЗУЮТСЯ УСЛУГАМИ ЛИЧНОГО EXECUTIVE-КОУЧА.

ЕЩЁ ОДНА СЛОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ОБЫЧНО РЯДОМ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ НЕТ ЧЕЛОВЕКА, С КОТОРЫМ ОНИ МОГЛИ БЫ ПРЯМО И ОТКРОВЕННО ОБСУДИТЬ СВОИ НАСУЩНЫЕ ЗАДАЧИ, ПРОБЕМЫ И ДАЖЕ СЛАБОСТИ. МНОГОЛЕТНЯЯ ПРИВЫЧКА «ДЕРЖАТЬ УДАР» И САМИМ ДАВАТЬ ОТВЕТЫ НА ЛЮБЫЕ ВОПРОСЫ С ГОДАМИ СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ ИХ НАТУРЫ. ОНИ ЧАСТО ГОВОРЯТ, ЧТО «БИЗНЕС НЕ ЛЮБИТ СЛАБЫХ».

**НО СИЛЬНЫЙ – ЭТО НЕ ТОТ, КТО ДЕЛАЕТ ВИД, ЧТО ОН СИЛЬНЫЙ. ЭТО ТОТ, КТО ЗНАЕТ СВОИ СЛАБОСТИ И УМЕЕТ С НИМИ РАБОТАТЬ.**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-КОУЧ МОЖЕТ ПОМОЧЬ НЕ ТОЛЬКО В ТРУДНЫХ СИТУАЦИЯХ, КОГДА НАДО НАЙТИ НОВЫЕ СМЫСЛЫ И ПЕРЕСМОТРЕТЬ ПРИОРИТЕТЫ. ОН БУДЕТ ВАМ ОСОБЕННО ПОЛЕЗЕН, КОГДА ВЫ И ВАШ БИЗНЕС СТОИТЕ НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН. МЫ ПОМОГАЕМ СОЕДИНИТЬ ЧАСТИ МОЗАИКИ – БИЗНЕС, ЛЮДИ, ЦЕЛИ, ЦЕННОСТИ, СЕМЬЯ И Т.Д.

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



## ОБ ИГРЕ «STOCKER»

ИГРА ЗАМЕНИТ ПОЛНОЦЕННЫЙ ТРЕНИНГ ПО ПРОДАЖАМ И МОЖЕТ ВЫСТАВЛЯТЬ В КАЧЕСТВЕ ОТЛИЧНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОЦЕНОЧНОГО HR-ИНСТРУМЕНТА.

ИГРА МОЖЕТ ПРОВОДИТЬСЯ ДО И ПОСЛЕ РАБОТЫ, ВО ВРЕМЯ ОБУЧЕНИЯ НА КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ И ТРЕНИНГАХ.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАВЫКИ, КОТОРЫЕ ПРИГОДЯТСЯ В ИГРЕ

- ЛИДЕРСКИЕ НАВЫКИ
- КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ
- НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ
- ПРОЕКТНУЮ РАБОТУ
- ПОВЫШЕНИЕ САМООЦЕНКИ
- ПОНИМАНИЕ РЫНКА
- ФИНАНСОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ПРОЦЕССНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
- УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ
- НАВЫК САМОКОУЧИНГА
- СПЛОЧЁННОСТЬ И СИНЕРГИЮ

## ДЕЛОВАЯ НАСТОЛЬНАЯ ИГРА

НАША КОМПАНИЯ С ГОРДОСТЬЮ ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВАМ ДЕЛОВУЮ ИГРУ «STOCKER» СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННУЮ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ И КЛИЕНТСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ.

ОБУЧЕНИЕ ЗАНИМАЕТ ВСЕГО 5 МИНУТ, А ИГРА ДЛЯЛСЯ 40 МИНУТ. ИГРА ПОЗВОЛЯЕТ «ПРОКАЧИВАТЬ» КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ, НЕОБХОДИМЫХ ЛЮБОМУ ПРОДАВЦУ И ПРЕДРИНИМАТЕЛЮ:

- СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ
- КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ
- ПРОДАЖИ, УБЕЖДЕНИЕ, ТОРГ
- КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ (В КОМАНДНОМ ВАРИАНТЕ)

КАЖДОМУ ИГРОКУ ПОТРЕБУЕТСЯ ПРИМЕНИТЬ СВОИ НАВЫКИ ПРОДАЖ, СПОСОБНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА МНЕНИЕ И ТОЧКУ ЗРЕНИЯ ДРУГИХ ИГРОКОВ, УМЕНИЕ ТОРГОВАТЬСЯ И ДОКАЗАТЬ УСЛОВНОМУ КЛИЕНТУ ЦЕННОСТЬ СВОЕГО ТОРГОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

МЫ МОЖЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ ВАМ САМУ ИГРУ ИЛИ ЕЁ ПРОВЕДЕНИЕ.



ИГРА РАЗРАБОТАНА ТРЕМЯ БИЗНЕСМЕНАМИ – МИХАИЛОМ ЛЮФАНОВЫМ, ЮРИЕМ ИСАЕВЫМ И ЕВГЕНИЕМ КОЛЕСНИКОВЫМ В 2015 ГОДУ

+7 499 130 52 09

[inbox@salestream.ru](mailto:inbox@salestream.ru)



# ОТКРЫТЫЙ КУРС «ПРОФЕССИОНАЛ ПРОДАЖ»

АВТОРСКАЯ ПРОГРАММА МИХАИЛА ЛЮФАНОВА

## ОПИСАНИЕ КУРСА

НОВЫЙ КУРС «ПРОФЕССИОНАЛ ПРОДАЖ» СОЗДАН  
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ВАШИХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ В2В-ПРОДАЖ.

## МОДУЛИ КУРСА:

- ОСНОВЫ ПРОДАЖ В В2В
- ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ
- ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ И ПЕРЕГОВОРОВ
- ПРОДАЖИ СЛОЖНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

НА КУРСЕ ПОЛУЧАТ ГЛУБОКИЕ И СИСТЕМНЫЕ  
ЗНАНИЯ В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ ОТ ЛУЧШИХ  
РОССИЙСКИХ ТРЕНЕРОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ.  
КАЖДЫЙ ИЗ 24 БЛОКОВ ПОСВЯЩЁН ОДНОЙ  
ТЕМЕ И ПОЗВОЛЯЕТ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПОЛУЧИТЬ  
ЦЕННЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ В УДОБНОМ ФОРМАТЕ  
И БЕЗ ОТРЫВА ОТ СВОЕЙ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

КУРС ВКЛЮЧАЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ  
И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ  
ПРОДАЖ, КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ, ПОВЕДЕНИЯ  
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ПСИХОЛОГИИ И МАРКЕТИНГА,  
А ТАКЖЕ ИНСТРУМЕНТЫ И НАРАБОТКИ, ПОЛУЧИВШИЕ  
НАИБОЛЬШЕЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ В МИРЕ  
И ПОДТВЕРЖДЁННУЮ ПРАКТИЧЕСКУЮ ЦЕННОСТЬ.

ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОБУЧЕНИЯ ВСЕ УЧАСТНИКИ  
ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ СДАТЬ КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ  
ЭКЗАМЕНЫ И ПОЛУЧИТЬ ПРЕСТИЖНЫЙ СЕРТИФИКАТ.

## СОСТАВ КУРСА

КУРС ОХВАТЫВАЕТ ВСЕ КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ В2В-ПРОДАЖ.  
ЗАНЯТИЯ ПРОХОДЯТ 1 РАЗ В НЕДЕЛЮ В УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ  
КОМПАНИИ "SALESTREAM". ПОРЯДОК ПРОХОЖДЕНИЯ СВОБОДНЫЙ.

## В КУРС ВКЛЮЧЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ТЕМЫ:

- Базовые основы продаж
- Проблематика продаж
- Виды и методы продаж
- Построение личных эффективных продаж
- Виды клиентов и методы работы с ними
- Этапы в переговорах
- Основные подходы к построению процесса
- Торговое предложение и понятие «ценности»
- Лидогенерация и методы поиска клиентов
- Проведение встреч и переговоров
- Проведение переговоров с ЛПР
- Стратегии и тактики продаж
- Работа с возражениями
- Холодные звонки
- Этапы продаж / Воронка
- Построение долгосрочных отношений
- Виды вопросов
- Технология SPIN
- Продажи в крупных/сложных эккаунтах
- Повторные продажи
- Профессионализм в продажах
- Маркетинговые инструменты продавца
- Работа с CRM
- Завершение продажи

ОБУЧАЮЩИЕ ПРОХОДЯТ ТЕСТЫ, ПОЛУЧАЮТ ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ,  
УЧАСТВУЮТ В ГРУППОВОЙ И ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РАБОТЕ.  
В ОБУЧЕНИЕ ВКЛЮЧЕНЫ ИНТЕРАКТИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ, ИГРЫ,  
ОБУЧАЮЩИЕ ВИДЕОРОЛИКИ И РАБОТА С КЕЙСАМИ.

СВЯЖИТЕСЬ С ОРГАНИЗАТОРАМИ, ЧТОБЫ УТОЧНИТЬ ПОДРОБНОСТИ УЧАСТИЯ!

+7 499 130 52 09    [INBOX@SALESTREAM.RU](mailto:INBOX@SALESTREAM.RU)