

«Голубой океан»

Москва 11.02.2015г.

Докладчик: коммерческий директор ЗАО «Людиновокабель»
Романов Сергей

ЗАО «Людиновокабель»



ЗАО «Людиновокабель» - молодое (21 год), динамично развивающееся предприятие, входящее в первую десятку заводов кабельной отрасли России (из 64 предприятий).

Обладатель Российской премии «ТехУспех», как одно из инновационных предприятий России.

ЦЕЛЬ УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ



**ПОДЕЛИТЬСЯ УНИКАЛЬНЫМ ЛИЧНЫМ
ОПЫТОМ УКРЕПЛЕНИЯ ПРОДАЖ**

ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕЙ



- ✓ **СЛОЖНО НАЙТИ ХОРОШИХ ПРОДАВЦОВ**
- ✓ **РАБОТАЮЩИЕ В КОМПАНИИ ПРОДАВЦЫ ЧАСТО НЕ ОТВЕЧАЮТ ОЖИДАНИЯМ И ТРЕБОВАНИЯМ РАБОТОДАТЕЛЯ**
- ✓ **ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ**
- ✓ **У ПОКУПАТЕЛЕЙ ОСНОВНЫМ КРИТЕРИЕМ ВЫБОРА ЯВЛЯЕТСЯ НИЗКАЯ ЦЕНА**

ОПЫТ ОБУЧЕНИЯ ПРОДАВЦОВ «ЛЮДИНОВОКАБЕЛЬ»



НАШ ВЗГЛЯД НА ПРОДАЖИ



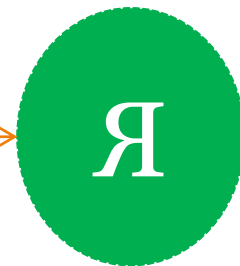
ПРОДАЖИ - ЭТО ОБЩЕНИЕ!

**ОСНОВА УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ - ВЫСОКИЕ
КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ ПРОДАВЦОВ**

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ



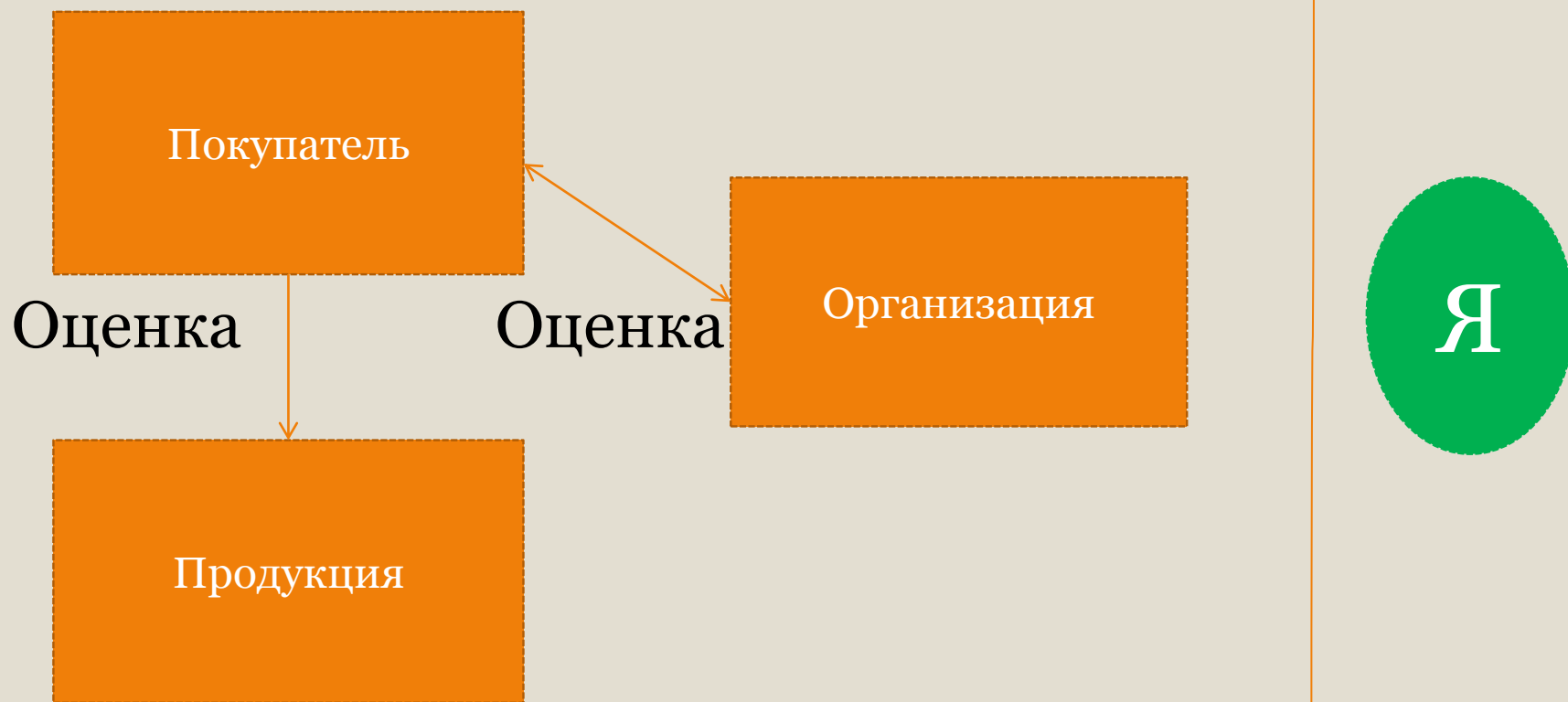
Стимул от
покупателя



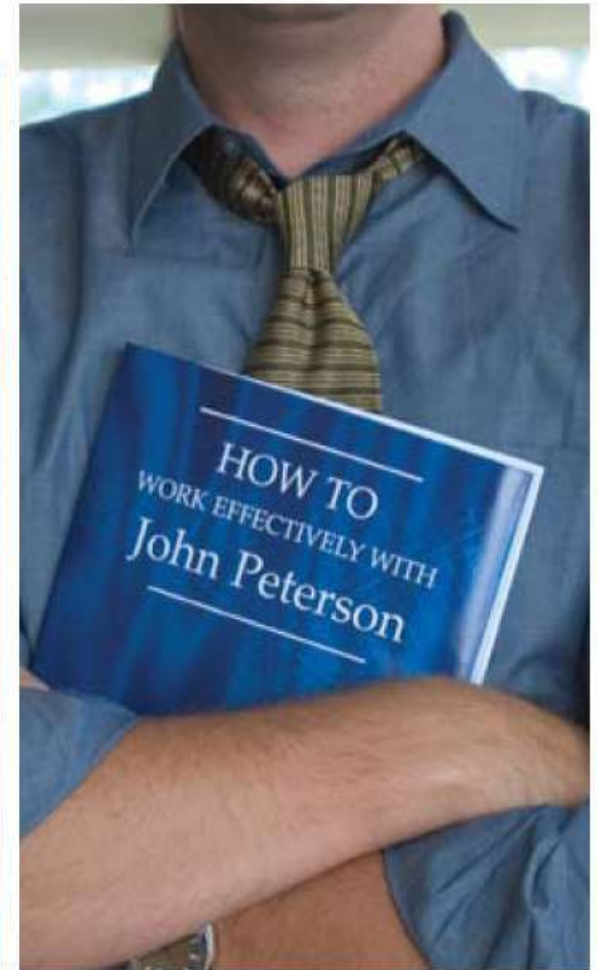
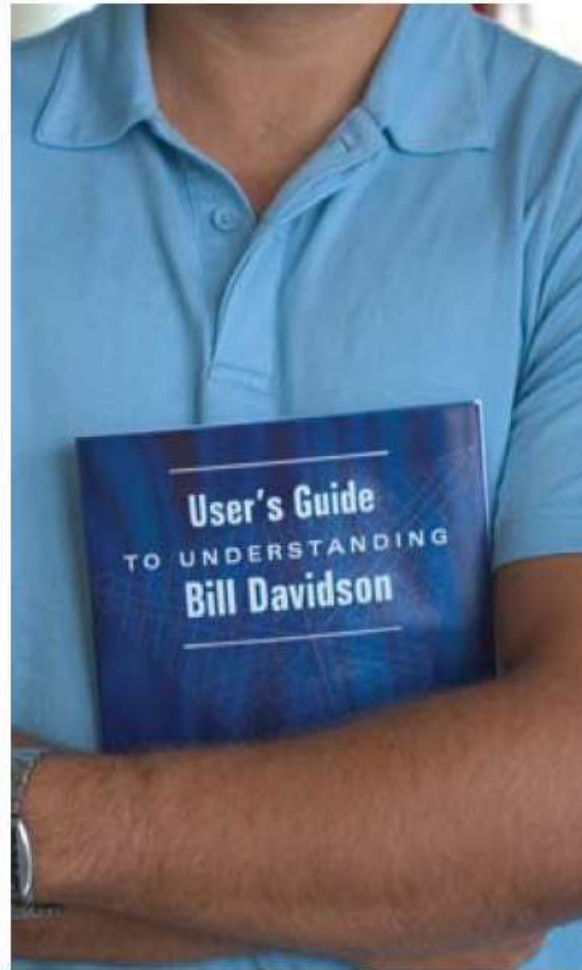
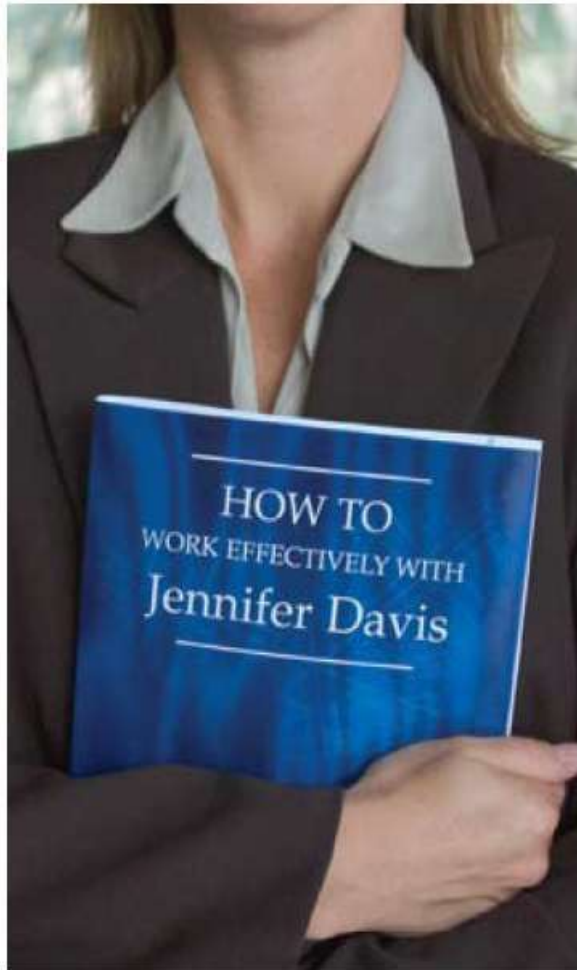
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ



Развитие умения отделять свое «Я» от предмета деятельности (сепарация)



Развитие навыков работы с клиентами с различными типами личности и моделями поведения



Выработка проактивного подхода в работе с клиентами



Развитие раскованности, спонтанности в общении



РОЛЬ СИСТЕМЫ К.С. СТАНИСЛАВСКОГО В РАЗВИТИИ ПРОДАВЦОВ



- ✓ **УПРАВЛЕНИЕ СВОИМИ ЭМОЦИЯМИ**
- ✓ **ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КЛИШЕ**
- ✓ **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ПАРТНЕРАМИ**
- ✓ **НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ**
- ✓ **КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ**

БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА ПРОДАВЦОВ



Никогда не поздно начать
заниматься людьми.

СЕЙЧАС



ВРЕМЯ УКРЕПЛЯТЬ КОМАНДУ!