



**VERTU**

HANDMADE IN ENGLAND

**Как увеличить продажи,  
перестроив работу команды**



# Изменение потребительских предпочтений под влиянием экономических факторов

- привычка к европейскому уровню обслуживания
- разборчивость и грамотность
- при покупке предмета роскоши, потребность не просто в консультации, а в дружеском и даже интеллектуальном общении
- любовь к стимулирующим акциям
- практическое исчезновение спонтанных покупок
- перераспределение бюджета
- кризисные настроения, подогреваемые СМИ
- желание получать максимум за минимальные деньги
- желание получать не просто качественный, а высокий сервис



# Продающий персонал в люксовой индустрии. Требования и реальность

## Требования

- Безукоризненная внешность
- *Высшее образование*
- *Эмоциональный интеллект и коммуникабельность*
- Обаяние
- *Эрудиция и кругозор*
- *Опыт в сходной среде*
- Аккуратность и исполнительность

## Реальность

- Привлекательная внешность
- Средне-специальное образование, неоконченное высшее
- Коммуникабельность
- Аккуратность и исполнительность



# Трудности предоставления качественного сервиса

- в России нет престижной профессии «продавец»
- должность продавца чаще рассматривается как временная
- большая «текучка»
- основная масса – очень молодые сотрудники (первое место работы, студенты)
- несоответствие заявляемого сервиса реальному



# Задача компаний

Компетенции,  
доступные на  
рынке труда



Компетенции,  
необходимые  
компании

# Инструменты



Отбор



Мотивация



Развитие



# Мотивация и развитие опыт Vertu

- Системность (прозрачность требований, регулярность оценки)
- Обучение ( e-learning, видео, тренинги по продукту и тренинги продаж)
- Признание (возможности карьерного роста, kudos)
- Развитие эмоционального интеллекта (новый подход к тренингам)



**VERTU**  
HANDMADE IN ENGLAND

# Значение командной работы в церемонии продаж

- Дух партнерства и доброжелательные отношения в коллективе формируют благоприятную атмосферу в бутике
- Консультанты ассистируют друг другу при обслуживании гостей





# Арт-тренинги как способ развития творческого потенциала и КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ

- Расширение кругозора
- Новый поведенческий опыт
- Командообразование
- Профилактика эмоционального выгорания

Как следствие компенсация разрыва  
между требованиями к персоналу и  
реальностью

Без давления

Без навязывания

Доставляя удовольствие и новые эмоции



# Как это работает?

Каждый тренинг создается командой профессионалов из мира искусства и из мира бизнеса.

Художники, музыканты, актеры работают под началом маркетологов, психологов и коучей.

Бизнес-сценарий оформляется в художественную форму.

Офис превращается в концертный зал, театр или музей. Консультант становится одним из действующих лиц. Он не просто наблюдает, он участвует, получает опыт и впечатление на чувственном уровне.

Первостепенная задача – разбудить интерес и расширить кругозор.



# Предлагаемые форматы

- Музыкальные и художественные тимбилдинги
- Актерско-речевые тренинги
- Мультимедийные интерактивные лекции
- Театрально-музыкальные воркшопы
- Арт-терапии
- Медитации



# Арт-тренинги в арт-пространстве



ГРАУНД - творческая площадка, резиденция экспериментальных художников и музыкантов, экспозиция объектов современного искусства и кросс-дисциплинарных проектов.



# СПАСИБО!

Наталья Подгородниченко

+74956600221

[Natalia.Podgorodnichenko@vertu.com](mailto:Natalia.Podgorodnichenko@vertu.com)

[www.vertu.com](http://www.vertu.com)

Екатерина Главатских

+79261201469

[glavatskikh@letsplaytrainings.com](mailto:glavatskikh@letsplaytrainings.com)

[www.letsplaytrainings.com](http://www.letsplaytrainings.com)



**VERTU**

HANDMADE IN ENGLAND