

Если вы читаете эту информацию, то вас, так или иначе, коснулась тема обучения и повышения своих профессиональных навыков.



Вот представьте пожалуйста...

В России, от общего числа коммерческих компаний, обучают своих сотрудников только 25%.

75% компаний работают на том, что сами знают и умеют.

Из этих 25% компаний – более половины обучают своих сотрудников у тренеров, которые вообще не имеют практического опыта продаж, или с минимальным опытом личных продаж (2-3 года).

Знаете, мир последнее время стремительно меняется. Все больше компаний и сотрудников стали задумываться об online/offline обучении. Ваши конкуренты применяют новые методы продвижения.

Появляются новые возможности! Вы видите, как кто-то использует автоматизированные сервисы в привлечении новых клиентов.

Но в том же моменте, вы понимаете, как сложно стало выделиться из конкурентов своей уникальностью! (Сейчас просто все уникальны)

Я работал с компаниями лидерами в своей области, с миллиардными годовыми оборотами.

Как вы думаете, почему они делают такие прорывы в развитии?

- это из-за супер уникального продукта? – Нет
- из-за огромных бюджетов на маркетинг? – Нет
- из-за сильной финансовой поддержки спонсоров? – Нет

И вот вам ответ - они отличаются крутыми менеджерами, а именно обученными менеджерами!

Все эти компании заказывают минимум 8 тренинг дней в год для своего коммерческого отдела. На западе это минимум 12 тренинг дней в год. Они постоянно прокачивают навыки своих менеджеров!

И у меня для вас плохие новости, если вы или ваша компания входит в те 75% (в начале моей статьи), которые вообще не обучают своих сотрудников, вам будет очень сложно оставаться на плаву в столь конкурентном рынке, тем более преуспеть и выйти в лидеры!

Вам нужно перестроиться, и будет мало научиться использовать автоматизированные сервисы маркетинга.

Вам нужно постоянно качать свои навыки переговоров, если вы руководитель, то навыки своих B2B менеджеров.

Ваш успех – это *плотная* связка автоматизированных сервисов по привлечению и удержанию клиентов и навыки квалифицированных переговорщиков – B2B менеджеров! В процентах это 30/70, где 70%- это навыки ведения переговоров!

Именно эту связку использовал я, чтобы вывести себя, как эксперта, на новый уровень навыков и, конечно же, денежных доходов.

На тренинге «*B2B менеджер будущего*», я показываю, как и где использовать те или иные техники, используем реальные примеры и ситуации. Также разбираем, как связывать свои навыки с передовым online-продвижением.

Для тех, кто любит читать цифры:

возьмем отдел, который делает выручки 10 млн. в месяц, в отделе 5 менеджеров, после обучения каждый отдельный менеджер *минимально* увеличит свои продажи на 15%, продажи отдела увеличатся на 1,5 млн. в месяц * умножаем на 12 месяцев = 18 млн. дополнительной прибыли в год.

И это минимально! Если провести 5 или 8 тренингов в год, то некоторые менеджеры смогут увеличить и до 50%, годовые цифры прироста могут быть намного больше для вас и компании!

Я провожу обучение, как отдельных менеджеров, так и компании со своим отделом продаж, передаю свой 17-летний практический опыт активных продаж и переговоров.

Я знаю множество «чит-кодов» в вашей нише бизнеса.

Чит-код – это ключевой инструмент, который позволит вам добиться успеха намного быстрее ваших конкурентов! Просто вам нужно его знать и применять в настоящем моменте.

Если вы желаете получить эти уникальные *чит-коды* на моем offline-обучении, для быстрого развития в ваших каналах продаж, то прямо сейчас оставляйте заявку на обучение и задавайте мне свои вопросы напрямую.

Также, если вам, как собственнику или руководителю, интересна стратегическая сессия со мной, чтобы разобрать и выявить проблемные точки в вашем коммерческом отделе

– напишите в форме заявки «**сессия**».

От себя, я искренне желаю всем процветания, развития профессиональных качеств и высоких продаж!