

Спецификация возможных услуг

Аудит системы продаж «Базовый» (стратегическая сессия для определения потенциала системы продаж)

Стоимость — 82 600 рублей

Продолжительность — 1 день (8 академических часов)

Формат проведения: выездной, удаленный

Что входит:

- Индивидуальная оценка системы продаж (персональные диагностические беседы)
- 2 часовое диагностическая стратегическая сессия с системой продаж
- Оценка существующего алгоритма продаж (что есть и что должно быть)
- Оценка возможных потерь при работе с новыми и постоянными клиентами (оценка рабочих списков клиентов)
- Оценка качества работы с информацией (CRM и наличие бизнес-процессов по алгоритму продаж)
- Выборочная оценка записей телефонных звонков
- Оценка системы обучения (наличие инструкций, скриптов, частота занятий)
- Формирование итогового протокола по выявленным недоработкам + детальные инструкции по доработке

Аудит системы продаж «Расширенный» (стратегическая сессия для определения потенциала системы продаж)

Стоимость — 147 500 рублей

Продолжительность — 2 дня

Формат проведения: выездной, удаленный

Что входит:

- **Весь перечень работ из базового пакета**
- 4-часовой тренировочный блок для системы продаж с целью выработки уникальных аргументов, концепции отработки возражений и модификации алгоритма продаж
- 2-часовой тренировочный блок для руководителей системы продаж
- Формирование модели внедрений для увеличения эффективности системы продаж

**Перечень продуктов, которые могут возникать после прохождения
аудита системы продаж
(в исключительных случаях они могут возникать и без аудита)**

Построение системы продаж (запуск отдела продаж)

Срок — 3-4 месяца

Стоимость — от 300 тр (без учета бюджета на подбор персонала, без учета стоимости внедрения CRM и телефонии, без учета рекламных бюджетов и бюджетов на создание рекламных инструментов, без учета бюджетов на настройку и тестирование рекламных компаний)

Что включает:

- Аудит рынка
- Разработка модели системы продаж (штатное расписание)
- Разработка мотивации отдела продаж
- Разработка алгоритма продаж
- Разработка модели привлечения клиентов
- Разработка уникальных скриптов (для аргументации, для отработки возражений, для холодных звонков)
- Разработка коммерческих предложений
- Внедрение CRM и телефонии (подбор интеграторов и контроль их работ)
- Подбор персонала (размещение вакансий, приглашения на собеседования, помощь в проведении собеседований).
- Базовое обучение менеджеров по продажам
- Базовое обучение руководителя отдела продаж
- 30 дней сопровождения

**Создание и описание алгоритма продаж
(описание бизнес-процессов при работе с клиентом)**

Стоимость — от 30 000 рублей

Срок реализации — до 10 дней.

Формат работы - удаленно

Что входит:

- Подготовка к рабочему дню
- Описание первого контакта с клиентом
- Описание разогрева и презентации
- Описание отработки возражений
- Описание дожима и закрытия сделки

Создание книги скриптов для отработки возражений

Стоимость — от 30 000 рублей

Срок реализации — до 10 дней

Формат работы — удаленно

Что входит:

- Анализ продукта и целевой аудитории
- Описание алгоритма отработки возражений и логики
- Скрипты отработки основных возражений под специфику компании

Разработка модели аргументации и скриптов аргументации (для маркетинга, для отдела продаж)

Стоимость — от 30 000 рублей

Срок реализации — до 10 дней

Формат работы — удаленно

Что входит:

- Анализ продукта и целевой аудитории
- Описание решаемых проблем
- Выделение 10 главных аргументов о компании
- Выделение 10 главных аргументов о продукте
- Описание выгод, получаемых клиентом

Сопровождение системы продаж на этапе внедрения изменений

Стоимость — от 30 000 рублей в месяц

Формат работы — удаленно, с выездом

Что входит:

- Контроль выполнения плана внедрений
- Контроль выполнения алгоритма продаж
- Контроль реализации модели управления продажами
- Контроль правильности заполнения CRM
- Дообучение сотрудников

Сопровождение системы продаж

Стоимость — от 30 000 рублей в месяц

Формат работы — удаленно, с выездом

Что входит:

- Контроль выполнения алгоритма продаж
- Контроль реализации модели управления продажами
- Контроль правильности заполнения CRM
- Дообучение сотрудников

1-2-3 дневные тренировки для обучения менеджеров по продажам и руководителей отделов продаж

Стоимость — от 60 000 рублей в день

Формат работы — удаленно, с выездом

Что тренируем с менеджерами по продажам (с учетом специфики компании):

- Активные тренировки отработки возражений
- Активные тренировки аргументации и убеждения
- Активные тренировки формирования потребностей и выяснения проблемы клиента
- Активная тренировка по циклическому дожиму
- Активная тренировка презентации продукта
- Специальные речевые тренировки

Что тренируем с руководителями (с учетом специфики компании):

- Активные тренировки методик обучения сотрудников
- Активные тренировки контроля рабочего процесса
- Активные тренировки материальной и нематериальной мотивации
- Активная тренировка ораторского управленческого искусства
- Активная тренировка проведения внутренних стратегических сессий и коуч-прокачки менеджеров по продажам

2-3 месячные программы для обучения менеджеров по продажам и руководителей отделов продаж

Стоимость — от 200 000 рублей

Формат работы — с выездом

Что тренируем с менеджерами по продажам (с учетом специфики компании):

- Глубокая отработка возражений
- Глубокая отработка аргументации и убеждения
- Глубокая отработка формирования потребностей и выяснения проблемы клиента
- Глубокая отработка по циклическому дожиму
- Глубокая отработка презентации продукта
- Специальные речевые тренировки

Что тренируем с руководителями (с учетом специфики компании):

- Глубокая отработка методик обучения сотрудников
- Глубокая отработка контроля рабочего процесса
- Глубокая отработка материальной и нематериальной мотивации
- Глубокая отработка ораторского управленческого искусства
- Глубокая отработка проведения внутренних стратегических сессий и коуч-прокачки менеджеров по продажам

Услуга «Гайный покупатель»

Стоимость — от 60000 рублей

Формат работы — удаленно, с выездом

Что входит:

- Контроль качества телефонных звонков (исходящих, входящих)
- Контроль качества реализации бизнес-процессов (скорость реакции, качество презентации, качество закрытия сделки)
- Контроль глубины проработки клиента
- Контроль качества речи сотрудников

Запуск внутренней системы обучения продажам и управлению продажами

Стоимость — от 100 000 рублей в месяц

Формат работы — удаленно, с выездом

Что входит:

- Формирование списка тем для обучения сотрудников различного уровня
- Формирование расписания занятий
- Помощь в подготовке инструментов для системы обучения
- Подготовка внутренних тренеров из числа сотрудников компании
- 30 дневный контроль после запуска