

# Обучение Руководителя подбору менеджера продаж/торгового представителя + проведению Welcome-тренинга

| Этап / День   | Мероприятие   | Что сделаем?   | Как сделаем?   | Цель   |  |
|---|---|--|--|--|--|
| <b>I. Привлечение кандидатов на должность менеджера* далее по тексту КМ</b> | 1   | 1. Описание  | Опишем Вашу фирму и вакансию доступно для соискателей. Разработаем современные КРІ устраивающие Вас и КМ                                     | Используем преимущества выбора Вашей компании КМ, Вашего Продукта, Вас лично, как работодателя   | Привлечь профессионалов готовых к работе.  |
|   |   | 2. Размещение  | Настроим рекламную компанию на HR-портале  | Выберем подходящее время размещения. Дадим понятное название вакансии  | Получить 3-6000 просмотров 150-600 <b>мотивированных</b> КМ в течение 1 недели   |
|   |   | 3. Изучаем резюме  | Выявим соответствие компетенций КМ Вашим требованиям   | Читаем содержание резюме, анализируем и синтезируем полученные данные. Напишем шаблоны для откликов через электронную почту и СМС          | Выбрать полезных, перспективных кандидатов                                       |
|   |   | 4. Переписка   | Выявим КМ, умеющих грамотно, полно, содержательно писать письма.   | Письменно зададим СУЩЕСТВЕННЫЕ вопросы, не раскрытые в резюме. Создадим шаблоны для ответов  | Выбрать КМ умеющих излагать мысли письменно                                      |
| <b>II. Отбор КМ</b>   | 2   | 5. Собеседование в группе  | Выявим КМ, чувствующих себя комфортно в конкурентной среде   | Мастер-класс тренера: я, от Вашего имени провожу собеседование с группой соискателей.  | Выбрать КМ готовых к здоровой конкуренции  |
|   |   | 6. Анализ действий тренера   | Детально разберём и обсудим метод  | Разберём Ваши действия. Научимся составлять 4-х факторный SWOT-анализ компетенций соискателя   | Научить проводить собеседование КМ в группе. <b>Экономия</b> времени в 10-15 раз |
|   |   | 7. Супервизия  | Вы проведёте собеседование   | Тренер наблюдает за собеседованием, страхует   | Научиться выбирать нужных КМ   |
|   |   | 8. Разбор  | Детально разберём и обсудим метод  | Дискуссия  |  |
|   | 3   | 9. Персональное собеседование  | Научу выявлять и использовать тщательно скрываемые психические особенности КМ  | Попросим кандидата нарисовать за 5 минут картинку и за 15 мин объяснить рисунок. Я дам ключи к тесту.                                      | Метод заменяет <b>детектор лжи</b> и дает > полезной информации                  |
| 4   | 10. Супервизия  | Определим уровень проф. квалификации                                 | Смоделируем сделку знакомого соискателю продукта   | Выявить навыки в продажах  |  |
| <b>III. Обучение КМ</b>   | 5   | 11. Продукт-тренинг  | Научим КМ, разбираться в продукте компании   | Наставничество, обучение группой, бучение группы, бучение в группе   | Дать достаточное понимание продукта  |
|   | 6   | 12. Этапы сделки по телефону   | Научить КМ договариваться по телефону на визит в торговую точку.   | Деловые игры, практикумы, домашние задания. промежуточные зачёты, мотивационные тренинги. Научить использовать «Рабочую тетрадь менеджера» | Методически обеспечить старт эффективных продаж. КМ должны повысить компетенцию  |
|   | 7   | 13. Этапы визита в торговую точку                                    | Научить КМ совершать деловые визиты в ТТ   |  |  |
|   | 8   | 14. Моделирование  | Создадим скрипты переговоров   | Напишем и отработаем 3 скрипта: для «секретаря», менеджера, директора  | Дать менеджерам практические подсказки   |
| <b>IV. Экзамен КМ</b>   | 9   | 15. Практика в офисе   | Звонить Клиентам со SMART-целью  | Обучение на рабочем месте во время действительных звонков клиентам.  | Отработка техники продаж и знания продукта                                       |
|   | 10  | 16. Полевое обучение КМ  | С каждым из КМ зайти н в 3 Точки и дать обратную связь по этапам визита  | Научить КМ проводить визиты в «полях» с ЛПР после телефонных переговоров и «холодные» встречи.   | С оптимальными КМ, заключим Трудовой Договор                                     |
|   | 11  |  |  |  |  |
| 12  | <b>БОНУС</b>  | Супервизия всей работы предприятия                                   | Найти проблемы в продажах  | Дать > 3 мероприятий ↑V продаж   |  |
| Price:  | План 1: день 1-2 = 53 600₽<br>План 2: дни 1-2 + 5-8 = 110 380₽<br><b>План 3: 12 дней = 189 750₽</b> | <b>Вы можете выбрать любой план или договориться о их комбинации</b> | Договор на образовательные услуги с ИП Лапика Р.В. ОГРНИП 315774600254816, ОКВЭД 80.42, (УСН 6%)<br>Любое количество обучаемых руководителей |  |  |

**Научаясь современным методам рекрутинга, Вы получаете компетентных менеджеров и уничтожаете риск мошенничества соискателями, более никогда не обращаетесь в кадровые агентства, овладеваете практическими инструментами контроля и обучения**

Цель: **СКОРОСТЬ** старта продаж 3й неделе, **ЭКОНОМИЯ** времени и денег до 12 раз, **РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ** работы менеджеров