



РАЗВИТИЕ СБЫТОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

каталог программ | 2022-2023

Для наших партнеров мы предлагаем как готовые кастомизированные программы, так и разрабатываем тренинги под заказ «с нуля». Наши программы трех уровней сложности полностью охватывают задачи оперативного и стратегического управления продажами, развивают личные навыки продаж и переговоров

Самые востребованные программы

1 Трудные переговоры

Самый популярный тренинг для рынков «b2b». Для каждой компании разрабатывается уникальный кейс из реальной практики участников.

Тренинг проходит как сквозная игра в несколько раундов – переговоры с клиентом или закупочным комитетом трех конкурирующих компаний (компания-заказчик, региональный и федеральный конкуренты). Перед каждым раундом переговоров участники разрабатывают план действий и получают от тренера новую информацию для применения (инструмент). После раунда участники должны подготовить отчет руководству о состоянии переговоров.

Формат: 1-, 2- или 3 дня

2 Активные продажи

Развиваются навыки влияния на клиента на всех этапах: от входа в помещение до отгрузки продукции. Основное внимание уделяется переводу сделки с операционного характера («все товары одинаковые, главное – цена») в консультационный формат (товар – технически сложный и требует адаптации). Инструменты выбираются в зависимости от типа клиента (VIP, средний класс, «стремящиеся») и отраслевой специфики продаж.

Для опытных продавцов разработана «продвинутая» версия. Участники изучают 28 инструментов, которые охватывают 84% ситуаций с максимальной отработкой. По результатам обучения Заказчик получает речевые шаблоны

Формат: 1 или 2 дня

3 Усиленная работа с возражениями

Углубляются навыки работы с возражениями через уникальные инструменты. Выступает как самостоятельная программа, так и как продолжение тренинга «Активные продажи».

По запросу тренинг дополняется типированием личности клиента (MBTI, Д. Колб, ценности VEMI) и выявлением особенностей корпоративной культуры (жизненный цикл И. Адизеса, ценностное восприятие «Победы/поражения», конкурирующие ценности Камерона-Квина).

Формат: 2 дня

4 Техника холодных звонков

Формирует навыки прохождения секретарского барьера, назначения встречи и взаимодействия при дистанционных продажах. Особое внимание уделяется управлению голосом и уверенному поведению в ответ на отказ и агрессию. Дополняется инструментами разработки продающих текстов при подготовке рассылок и SMS, сообщений в СС. В целом упор сделан на структурирование и минимизацию информации (shot-talk), и создание яркого сообщения. По результатам обучения Заказчик получает речевые шаблоны. Разработаны варианты для рынков b2b и b2c.

Формат: 2 дня

Специальные программы

1 Ассертивное поведение

Уникальный тренинг второго уровня, направленный на изменение ценностных установок. Специально разработан для эффективного использования инструментов влияния в условиях статусного, агрессивного или манипулятивного поведения клиентов в условиях делового конфликта. Позволяет противодействовать давлению и отстаивать свою позицию без встречной агрессии.

Расширяет тренинг «Трудные переговоры»

Формат: 1 или 2 дня

2 Диагностика лжи и невербальное влияние

Тренинг третьего уровня. Рекомендован для компаний, работающих в «больших продажах». Участники узнают, какие особенности поведения, мимики, речи выдают неискренность говорящего и его желание скрыть правду. Научатся технологиям управления собственного поведения и смогут избежать обмана и манипуляций вовремя переговоров

Формат: 1 или 2 дня

3 Управление территорией

Тренинг разработан по заказу производителей, работающих на конкурентных рынках. Работа менеджеров смещается от простого убеждения ввести продукцию в ассортимент к управлению территорией:

- оценка емкости рынка
- планирование и оценка эффективности маркетинговых мероприятий
- управление товарным портфелем партнера
- структура и количество РТТ,
- разработка стандартов мерчендайзинга и пр.

Формат: 1 или 2 дня



4 Переговоры «в длинную»

Тренинг направлен на разработку решений трех групп проблем в условиях альтернативных предложений и завышенных требований покупателя:

- первая закупка или ввод продукции с учетом отсутствия выплат за «полку» и рекламной поддержки (для сетей/дистрибьюторов)
- договоренности о поддержании отношений («дверь не закрывается»)
- повторение цикла в связи с изменением ситуации в Компании

Формат: 2 дня

5 SPIN-продажи

Тренинг третьего уровня. Рекомендован для продаж технически-сложных продуктов с высокой значимостью решения и вытянутым циклом переговоров. Главная цель продавца в системе «SPIN-продажи» – понять клиента. Поэтому основной упор делается на выяснении потребности клиента и консультировании.

Формат: 2 дня

6 Управление коммерческим департаментом

Тренинг включает в себя полный цикл работ по управлению коммерческим департаментом

- проектирование оргструктуры
- профиль должности сотрудников
- планы (территории, портфель) и система отчетности, оперативная и тактическая мотивация
- ценообразование и система скидок
- работа в CRM-системе
- маркетинговые аспекты коммерческой деятельности
- ...

Программа и продолжительность формируется в зависимости от запроса Заказчика

Формат: 2 ... 10 дней

Современные тренды

1 Продажи в стиле «neuroscience»

Люди часто ведут себя нерационально – покупают товары, которые не нужны, только потому, что они им нравятся, или же отказываются покупать то, что ожидаемо выгодно и полезно. Если учесть, что человек – иррационален, то можно предсказать его финансовое поведение, а его самого заставить покупать. Продавцы напрасно убеждают покупателя, что покупка выгодна. Надо убеждать, что товары ему **необходимы**.

Участники изучают практические решения, разработанные как на классических инструментах влияния Р. Чалдини и «Окон дискурса» Д. Овертона, так и на последних исследованиях нейромаркетинга М. Линдрома и поведенческой экономики Д. Ариэли, Д. Канемана, Н. Талеба

Формат: 1 или 2 дня

3 Digital-продвижение

Тренинг предназначен для расширения продаж в on-line. Цифровые продажи требуют как творческого, так и аналитического мышления. Современный digital-специалист должен проанализировать социальные платформы и создать «боты». Должен уметь отслеживать страницы, в сочетании с аналитикой и метриками ПО, объективно думать и формулировать рекламные message. А главное – уметь слушать своих клиентов.

Формат: 2 дня

2 TED-технологии: презентации и публичные выступления

Разработан по заказу страховых компаний, банков и ИТ-компаний, презентующих свои услуги большим аудиториям. Позже был трансформирован для производителей, действующих через дистрибьюторов. Следующий шаг – презентация решений для комиссий с несколькими ЛПР. Представлен в трех вариантах:

- презентация возможностей компании для большой аудитории (до 200 чел.)
- презентация для перепродавцов (до 20 чел.) в форматах тренинга, круглого стола или бизнес-завтрака
- презентации для членов комитета (5...7 чел.) с элементами visual explanations

По запросу включается технология shot-talk.
Формат: 2 дня



Повышение эффективности обучения

Внутренний контроль внедрения в рабочую практику Внешнее сопровождение применения навыков

Прирост плановых показателей

- возврат инвестиций в тренинг (ROEI) – отдача на одного сотрудника

Персональная ответственность за качество прохождения аттестации

- возврат участником части стоимости обучения (до 100 %) в случае негативного сценария
- премирование лучших сотрудников

Контроль использования инструментария

- оценка работы по чек-листам
- ежедневное повторение материала в 15-минутном формате в течение первого месяца после тренинга
- избирательный контроль применения навыков

Визуализация успехов участников

- результаты оценки (количество баллов) для оказания эмо-воздействия на отстающих участников
- обратная связь тренеров и руководства
- фото участников в процессе обучения

Передача контрольно-измерительных и обучающих материалов

- материалы тренинга в э/виде
- журналы индивидуальной отработки навыков
- чек-лист для контроля и объективной оценки персонала

Задание на неделю и разбор их выполнения

- консультации по 45...60 мин. в течение 4 недель
- обратная связь по качеству выполнения задания
- ответы на вопросы и разбор трудных ситуаций

Балльная оценка

- разработка системы баллов и критериев набора
- внесение общей оценки в систему оплаты труда и мотивации, как один из KPI

Аттестация участников тренинга

- через 30 дней после проведения тренинга
- в очном формате или скайп-сессия

Ничего лишнего

- * Только проверенные инструменты из собственной практики и опыта компаний-лидеров отраслей
- * Только то, что Вам действительно нужно

Точный формат

- * Попадание формата и инструментов в проблему обеспечивают многолетний опыт работы, регулярная практика управления и продаж, сотни успешных проектов

Быстро и доступно

- * Разработка уникальной программы в течение пяти рабочих дней
- * Приезжаем в любой город России страны и ближнего зарубежья



С 1998 года мы разрабатываем и реализуем программы развития бизнеса. За 24 года мы провели свыше 100 стратегических сессий, передали наши знания и навыки эффективного достижения целей более 8 000 человек, помогли 500+ компаниям из 44 отраслей достичь исключительного результата.

Госуправление

1. Правительство Самарской области, профильные министерства

Дистрибьюция и ОПТ

2. Лакокрасочная продукция, мебельная фурнитура, пресса, продукты питания
3. Торговля автомобилями и автозапчастями

ИТ

4. Разработка ПО

Медицина

5. Гинекология, лечение бесплодия
6. Лабораторная и инструментальная диагностика
7. Остеопатия и неврология
8. Офтальмология
9. Стоматология

Производство и АПК

10. Автокомпоненты
11. Бытовая химия
12. Животноводство, земледелие
13. Metallургия, сбор и переработка металлолома

15. Нефтегазовая промышленность (нефтепереработка, доставка)

16. Продукты питания (мука, макароны, молочная продукция, хлебобулочные изделия, чаи, масло-жировая продукция, прохладительные-, слабо- и сильно- алкогольные напитки)

17. Строительные и отделочные материалы (гипс, жалюзи, ЖБИ, керамогранит, кровля, сухие смеси, сэндвич-панели, ПВХ- и деревянные оконные конструкции, цемент)

18. Тяжелое и точное машиностроение (подшипники, оборудование для медицины и нефтегазовой отрасли)

19. Э/энергетика и теплоснабжение

Розничная торговля

20. Автозапчасти
21. Автомобили (подержанные, новые)
22. Аптеки
23. Готовая одежда и обувь, ткани
24. Книжная продукция, игрушки
25. Компьютерная и бытовая техника
26. Продуктовые сети («магазины у дома», «гипермаркеты»)
27. Бытовая химия, косметика, мебель, стройматериалы

Строительство

28. Высотное строительство
29. Малоэтажное строительство

Услуги

30. HoReCa
31. Аренда торговых и офисных площадей
32. Бухгалтерские, аудиторские и юридические услуги
33. Кадровые агентства
34. НИОКР
35. Образование
36. Печатные и электронные СМИ
37. Риэлтерские услуги
38. Салоны красоты, спорт
39. Страхование
40. Телефония, ТВ, Интернет
41. Туризм и отдых
42. Управленческий консалтинг
43. Финансы (банки, брокеры)
44. Фото-лаборатория

География деятельности компании «Твой тренинг» насчитывает 25 городов России и 11 Казахстана

 Москва	Нижний Новгород	Тольятти	 Нур-Султан (Астана)	Талды-Курган
Астрахань	Новгород Великий	Ульяновск	Актау	Шимкент
Владивосток	Оренбург	Уфа	Актюбинск	
Волгоград	Пенза	Хабаровск	Алматы	
Воронеж	Пермь	Челябинск	Атырау	
Екатеринбург	Самара	Энгельс	Караганда	
Ижевск	Санкт-Петербург	Южно-Сахалинск	Кустанай	
Казань	Саранск		Павлодар	
Краснодар	Саратов		Семей	



Мы специализируемся

Стратегия

- разработка стратегии компании
- стратегические сессии с вариациями формата и места проведения
- разработка оргструктуры
- изменение бизнес-модели и реструктуризация бизнеса

Управление финансами

- разработка системы KPI и экономической оценки вклада ТОП-менеджеров
- постановка управленческого учета

Управление маркетингом и сбытом

- создание **эко-системы** маркетинга и продаж (оргструктура подразделений, модель компетенций, KPI, оплата труда, чек-листы и т.п.)
- полный цикл разработки продукта (NPD): от идеи и визуализации до продаж

- позиционирование и отстройка от конкурентов (RTB, легенда бренда, символика)
- программы продвижения
- развитие дистрибьюции и филиальной сети
- создание системы формирования и поддержки лояльности клиентов

Маркетинговые исследования

- количественные
- качественные
- кабинетные

Тренинги

- управленческие тренинги
- тренинги по продажам и переговорам
- специальные тренинги

Управление процессами

- антикризисный и риск-менеджмент

- аудит и регламентация бизнес-процессов
- внедрение системы бережливого производства и устранение потерь (LSS)
- внедрение ERP- и CRM-систем

Управление персоналом

- разработка модели компетенций
- оценка персонала (assessment)
- разработка система оплаты труда и мотивации
- развитие менторов и HiPo
- создание системы непрерывного обучения (корпоративный университет)

Специальные event-мероприятия

- мастер-классы, work-shop, конференции, круглые столы, съезды клиентов и партнеров

Управляющий партнер



КИЧАТОВ Андрей

Бизнес-тренер, консультант по организационному развитию с 28-летним опытом

12 лет высшего руководства на предприятиях России и Казахстана (дистрибьюция, медицина, продукты питания, стройматериалы).

Успешно реализовал 400+ консалтинговых проектов в 44 отраслях (агропром, машиностроение, медицина, ритейл, строительство, страхование, телеком, финансы и пр.)

Провел 600+ тренингов по менеджменту, маркетингу, продажам, управлению изменениями и проектами

Модератор 100+ стратсессий, отраслевых круглых столов и конференций

«SIMS-group»
consulting company

+7 927 654 04 31
info@simgroup.ru
www.simgroup.ru

