

Вниманию руководителей
Компании, производящей двери

Коммерческое предложение

Проект «ПРОДАЖИ * 2»

Цели проекта	1. Внедрение системы «ПРОДАЖИ * 2» 2. Подготовка системы «ПРОДАЖИ * 2» к масштабированию для значимых клиентов Вашей Компании	Пояснение: увеличение объема продаж в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
---------------------	--	--

Этапы работ	Содержание	Пояснение	Сроки
Аудит продаж	Анкетирование менеджеров	Цель – определение сильных и слабых мест в работе, выяснение уровня профессиональной подготовки, разработка программы рабочей сессии	3 раб. дня (до командировки в Вашу Компанию)
Анализ аудита продаж	Анализ аудита продаж	Отчет по аудиту продаж, обозначение сильных и слабых мест в работе, составление персональных рекомендаций каждому менеджеру	В рамках командировки консультанта (5 рабочих дней очно в офисе Вашей Компании)
Обучение эффективным технологиям продаж	Приемы и технологии продаж, креативные методы продаж	Содержание тренинга согласуется после получения результатов анкетирования менеджеров. Программы обучения подробнее описаны на нашем сайте	В рамках командировки консультанта (5 рабочих дней очно в офисе Вашей Компании). Проводится в первые 2 рабочих часа и в последний рабочий час
Персональная работа	Работа с каждым менеджером	<ul style="list-style-type: none"> • Выяснение причин, мешающих увеличить продажи в 2 раза • Устранение причин • Разработка программы по каждому клиенту (региону, др. критериям) • Звонки сложным клиентам от имени Руководителя контроля качества Вашей Компании силами консультанта лично • Звонки потенциальным клиентам с предложением о сотрудничестве силами консультанта лично 	В рамках командировки консультанта (5 рабочих дней очно в офисе Вашей Компании). Проводится с каждым менеджером в течении 5-ти часов в рабочий день

Внедрение геймификации продаж	Внедрение игровых механик в бизнес-процессы	Геймификация продаж позволяет достичь различных целей Компании за меньшее время и с минимальными затратами путем повышения вовлеченности менеджеров в процессы продаж	В рамках командировки консультанта (5 рабочих дней очно в офисе Вашей Компании)
Постпроектная поддержка	Корректировка внедрения системы «Продажи * 2»	Анализ действий менеджеров, рекомендации по корректировке, звонки сложным клиентам и т.д.	1 месяц
Оплата услуг	Вариант 1	120 000 рублей (предоплата 100%)	
	Вариант 2	<ol style="list-style-type: none"> 80 000 рублей (предоплата 100%) + 40 000 рублей (командировочные расходы) 60 000 рублей при условии заключения договора на проведения аналогичных работ с одним из оптовых крупных клиентов Вашей Компании + 40 000 рублей (командировочные расходы), предоплата 100% до выезда в командировку к клиенту. Оплата может быть произведена клиентом Вашей Компании 	
Почему так дорого	<p>Аргумент 1: наши цены ниже ценности услуг подобного качества.</p> <p>Аргумент 2: затраты на проект окупятся гарантированно, опыт подобных проектов на нашем сайте на страничке Примеры построения Отделов продаж и Портфолио</p>		
Почему так дешево	<p>Аргумент 1: На данный момент мы минимизируем нашу прибыль для достижения высокого имиджа «Центра продаж».</p> <p>Аргумент 2: мы рассчитываем на масштабирование проекта всем значимым клиентам Вашей Компании за счет этих клиентов.</p>		
Консультант	<p>Дмитрий Кочергин</p> <ul style="list-style-type: none"> Основатель «ЦЕНТРА ПРОДАЖ» Входит в ТОП-10 ЛУЧШИХ ПРОДАЖНИКОВ РОССИИ по версии портала КЛУБ ПРОДАЖНИКОВ Бизнес-консультант-практик, автор нескольких методик и разработок технологий продаж Успешный опыт личных продаж с 1989 года. Опыт педагогической практики 5 лет, опыт руководства Отделами продаж и построения Отделов продаж более 10 лет Автор книги КАК Я БЫЛ МЕНЕДЖЕРОМ ПО ПРОДАЖАМ Достижения: значительное увеличение продаж различных компаний, наиболее результативные проекты здесь Компетенции: построение Отделов продаж, обучение эффективным технологиям продаж, геймификация продаж, авторские методики по увеличению продаж 		
Уточнить детали	8 812 409 9059; 8 800 200 9059	zapros@expertinsales.ru	http://expertinsales.ru

Данные материалы разработаны специалистами «Центра Продаж» и применимы к «Системе продаж «Центра Продаж» (©).

Использование данной авторской методики без письменного разрешения от имени «Центра Продаж» является нарушением статьи 146 УК РФ «Нарушение авторских и смежных прав».