

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

Тренинги по управлению
продажами и сервисом,
которые приносят прибыль
на следующий день

25 лет практики
в управлении
и обучении



trenerzubareva.ru



8 (919) 624-27-65



@zubareva.tr



ez-trener@mail.ru



@trenerZubareva

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ И СЕРВИСОМ ЕЛЕНЫ ЗУБАРЕВОЙ – ГАРАНТИЯ РОСТА БИЗНЕСА

90% предпринимателей задаются вопросом: «Почему бизнес не растет?». Анализ управления показывает, что все держится на самом предпринимателе, все решения требуют его участия. Собственник сам обучает своих сотрудников по всем направлениям, а сотрудники воспринимают это как оценку своей работы, обижаются и сильно сопротивляются изменениям. Так предприниматель собственными руками убивает инициативность и мотивацию своих сотрудников.

Приходя в компании, я создаю систему корпоративного обучения по управлению продажами и сервисом, и именно она дает компании вовлеченность персонала, устойчивую конкурентоспособность и системность в управлении. Менеджеры получают эффективные инструменты и технологии продаж, удерживают клиентов и демонстрируют превосходный сервис.

«Когда клиенты от Владивостока до Крыма благодарят меня за высокую мотивацию персонала и твердые результаты в управлении продажами и сервисом по моей системе – системе Елены Зубаревой, я чувствую свой вклад в развитие культуры превосходного сервиса в бизнес-среде России.

Если в вашем бизнесе пришло время перейти на системное управление продажами и сервисом, приходите на первую бесплатную консультацию.

ЗАПИШИСЬ ПО ТЕЛ.:
8 919 624 27 65



ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

- Эксперт по формированию системы управления для сильных отделов продаж с кратным масштабированием и ростом прибыли компании;
- 25 лет практический опыт бизнес-тренера, он подтвержден документально и Советом Союза Экспертов;
- Более 11 000 человек в 27 городах России прошли авторские корпоративные программы обучения для построения системы управления продажами и сервисом;
- 100 + бизнес-форумов в копилке популярного спикера;
- Бренд года 2023 «Лучший бизнес - тренер в сегменте B2B»

ПОДАРОК:



КОНСАЛТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!

С БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТОМ ЕЛЕНОЙ ЗУБАРЕВОЙ ВЫ ПОСТРОИТЕ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

АДМИНИСТРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Проведем SWOT-анализ (плюсы/минусы/возможности/угрозы)
- Проведем операцию «Тайный покупатель»
- Пропишем стратегическую цель на 1 год
- Проведем Стратегическую сессию на командообразование
- Переведем цель в action-plan
- Просчитаем воронку продаж
- Поставим менеджерам декомпозированные планы
- Заполним форму план-факт с ключевыми показателями

ПЕРСОНАЛ

- Проанализируем организационную структуру коммерческой службы
- Определим профили должностей и количество человеческого ресурса
- Пропишем этапы и банк вопросов для собеседования
- Сделаем фотографию рабочего дня сотрудников
- Пересмотрим функционал на предмет эффективности и делегирования
- Пересмотрим мотивационные модели (KPI, конкурсы, штрафы)
- Пересмотрим карьерную модель в отделе продаж
- Разработаем систему адаптации новых сотрудников
- Разработаем алгоритм внутреннего обучения

ОБУЧЕНИЕ ПРОДАЖАМ И РАЗВИТИЕ ПРОДАЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА

- Проведем живой тренинг по продажам и сервису
- Пропишем банк презентаций и возражений
- Пропишем скрипт коммуникации с секретарем и с ЛПР
- Сформулируем Уникальное торговое преимущество (оффер)
- Пропишем алгоритм сбора информации о потребностях клиента и составим БРИФ
- Проанализируем глубину проработки клиентской базы (индекс лояльности – NPS, ABC-XYZ-анализ, технология обратной связи МЭСИ)

ОТЧЕТНОСТЬ, КОНТРОЛЬ И АНАЛИЗ

- Внедрим собрания/планерки (не реже 3 раз в неделю)
- Внедрим BUSINESS-review и контрольные точки
- Научимся давать обратную связь сотрудникам
- Разработаем чек-лист оценки менеджера по продажам
- Разработаем чек-лист оценки руководителя отдела продаж
- Разработаем план развития сотрудников
- Проведем аттестацию сотрудников и определим кандидатов «на вылет»
- Найдем точки роста для увеличения продаж

ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ (ОФЛАЙН И ОНЛАЙН ФОРМАТЫ)

1. Корпоративный тренинг

(только для вашей компании и под ваши бизнес-задачи)

2. Открытый тренинг

(участники из разных компаний)

3. Стратегическая сессия

4. Бизнес-разбор или практикум-

отработка конкретных ситуаций в продажах и управлении персоналом

5. Мастер-класс от 40 минут до 4 часов

6. Прослушивание телефонных звонков

и последующее формирование или корректирование ваших скриптов продаж

7. онлайн-курсы «Система управления по результатам» и «Коммуникации с клиентами в продажах»

8. Персональная часовая консультация

КОНСАЛТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

Для сотрудников сети АЗС IRBIS и руководителей компании ТРАНЗИТ СИТИ Зубарева Елена Викторовна проводила тренинги «Превосходный сервис», «Внедрение стандартов обслуживания», «Ребрендинг», «Развитие управленческих навыков».

Каждый тренинг очень четко структурирован, все темы подробно обсуждаются и закрепляются на практике, разбираются ситуации, которые возникают или могут возникнуть в работе, четко прорабатываются все возражения. Тренер умеет управлять групповой динамикой и вовлекать в процесс обучения всех сотрудников так, чтобы каждый внес свой вклад в разработку стандартов обслуживания, формирование банка возражений, скриптов продаж, допродаж и перwokлассного сервисного обслуживания, осознание необходимости и ценности процесса ребрендинга.

Выражаем глубокую благодарность и признательность Елене Викторовне. Спасибо за умение создать атмосферу открытости и доброжелательности, все получили возможность смело выражать свои мысли и идеи, стать не просто слушателем, а творцом чего-то нового. Желаем ей успехов, большого количества интересных проектов, радости и удовольствия от работы и жизни!!!»



IRBIS
TRANSPACITY



Группа компаний
ТРАНЗИТ СИТИ

Казань, директор по персоналу
ГК «Транзит Сити»
Анна Викторовна Осотова

Мы доверили Елене Зубаревой как наставнику весь ТОП состав компании и коммерческий отдел. База знаний, которая осталась после тренинга помогает сейчас масштабировать бизнес. Кейс индивидуальной работы с главным бухгалтером компании был просто ВАУ – на опережение стратегических планов руководства, послужил эталонным участком уровня управленческих компетенций, теперь на этот уровень будут ровняться руководители всех подразделений. Мозговой штурм с вовлечением персонала, SWOT-анализ разных подразделений показал развернутую картину возможностей роста, четко сформулированные и декомпозированные цели, матрица оценки персонала и расчет KPI по технологиям Елены, показали уровень компетенций и ответственности руководителей. Уникальный стиль наставничества Елены Зубаревой на грани тонкой психологии обучения и четких управленческих алгоритмов позволяет построить конкурентоспособную систему управления по результатам.

implecs

С благодарностью и новыми планами на обучение,
руководители федеральной IT компании
ООО «Имплекс проекты»

Наша предприятие провело курс по «Продажам B2B в условиях жесткой конкуренции» у бизнес-тренера

Елены Зубаревой. Так как наша продукция уникальная и продажи происходят в условиях ограниченных ресурсов (клиентов), то нам не все программы по продажам подходят. Елена проявила себя как настоящий профессионал: закрыв подготовленные материалы, развернула Мозговой штурм

среди участников и вовлекла всех в процесс перехода на новый профессиональный уровень продаж, заразила участников интересными современными подходами в ведении переговоров.



Казань, заместитель директора по персоналу
ООО «НПП»Тасма»
Людмила Николаевна Мирошниченко

ПЕРЕХОДИ



Курс
по управлению



Курс
по продажам



VK



Telegram



Instagram