

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 ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

В программе 4 блока управления продажами:

СИСТЕМА КООРДИНАТ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

1. Анализ ситуации + стратегическое планирование
2. Функционал + самоменеджмент
3. Адаптация + постоянное обучение персонала
4. Постановка задач + мотивация
5. Контролинг + оценка

БЛОК 1 – АДМИНИСТРАТИВНЫЙ

1. Шаблон «SWOT- анализ»
2. Шаблон стратегической цели
3. Шаблон «ACTION-плана»
4. Расчет воронки продаж.
Декомпозиция поставленного плана
5. Шаблон Функционала руководителя

БЛОК 3 – МОТИВАЦИЯ

1. Новый подход в управлении – СИСТЕМА управления ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
2. Грамотная постановка задач и мотивационные модели
3. Комплекс нематериальной мотивации

БЛОК 2 – ПЕРСОНАЛ

1. Типы поведения сотрудников и стратегии работы с ними
2. Шаблон «План адаптации новых сотрудников»
3. Система обучения персонала
4. Система корпоративных коммуникаций
5. Система корпоративной культуры
6. Система обучения и развития персонала
7. Шаблон «План адаптации новичка»
8. Шаблон Аттестационного листа (письменно и устно)

БЛОК 4 – ОТЧЕТНОСТЬ, КОНТРОЛЬ, АНАЛИЗ

1. Форма контроля – «BUSINESS-REVIEW» (готовый шаблон)
2. Управление продажами через коучинг и обратную связь
3. Критерии оценки менеджеров по продажам: доходообразующие (количество + качество продаж), мотивационные
4. Критерии оценки качества управления продажами Руководителя коммерческой службы

Offline – живой формат тренинга в офисе клиента – 70 тыс. руб. 1 рабочий день тренера (при заказе консалтингового сопровождения от 2 дней и более – 50 тыс. руб.)

Online – формат вебинара/Skype/ZOOM – 20 тыс. руб. часовая онлайн-сессия (при заказе консалтингового сопровождения от 3 сессий и более – 10 тыс. руб.)

БОНУС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ:

Индивидуальная коучинговая сессия для руководителя
«Психологическое состояние руководителя – залог высоких результатов»

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!

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
ТРАНСИТИВНОСТЬ



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