

№ 30256/IBA от 27.04.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

«РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

От International Business Academy

2024

International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации и проведению семинара

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассесмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

"Руководитель отдела продаж".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 0 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy– это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения: — Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Корпоративная идеология продаж или как привить веру

- Концепция «Жить брендом». Опыт формирования лояльности западных компаний
- Идеология продаж: понять — принять — верить. Зачем нужна вовлеченность сотрудников?
- Миссия продаж или глобальные цели продажи. Почему сотрудникам надо это знать?
- Клиентоориентированная концепция ведения бизнеса или что ждут потребители от активного продавца?
- Значение позитивного настроения в успехе продаж

Поиск и подбор новых продавцов

- Маркетинг персонала: от планирования до создания положительного имиджа
- Компетенции «Активного продавца»: корпоративные и профессиональные
- Виды мотивов активного продавца. Мотивационная карта
- Выбор каналов привлечения активных продавцов
- Оценки эффективности каналов. Статистика.
- Методы поиска и привлечения новых сотрудников
- Стили интервью: стресс, монолог, партнерское и др. Как выбрать оптимальный

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

- Структура интервью. Как формулировать вопросы. Проективные методики
- Оценка кандидатов через SWOT-анализ
- Как сделать предложение

2 день

Адаптация новых продавцов

- Виды адаптации и особенности прохождения
- Целеполагание для новичков: постановка целей в формате SMART / ДИСКО и формирование критериев оценки эффективности
- Виды планов: активности, продажи
- ИПР новых сотрудников: формы, особенности применения
- Адаптационное обучение: вводный курс, развивающее обучение, полевые тренинги, знакомство с командой
- Оценка эффективности обучающих мероприятий
- Критерии оценки качества прохождения адаптационного периода новыми продавцами
- Наставничество, как форма адаптации
- Компетенции эффективных наставников
- Разработка мотивационных программ для наставников
- Оценка эффективности работы наставников

Организация деятельности

- Пути и методы формирования команды
- Роли в команде по Белбину и практика применения
- Рабочие ситуации и роли
- Роль лидера в формировании команды и эффективное принятие решений
- Проведение совещаний: виды и цели совещаний
- Обратная связь и делегирование

Пути и методы развития команды продавцов

- Методы оценки компетенций существующего персонала на предмет соответствия портрету «Активного продавца»: тестирование, интервью, ассессмент-центр и другие
- Типы сотрудников: «Шарики», «Кактусы», «Гирьки». Кто нужен, а с кем придется расстаться
- Определение направлений обучения и развития
- Формирование программ обучения или как вырастить активных продавцов