

Прайс-лист

№ Темы в Bscb.ru	Название тем тренингов направленных на адаптацию мерчендайзера	Продолжительность (часов)	Стоимость (в рублях)
20	<p>Обязанности мерчендайзера (обеспечить необходимый запас, верное расположение, лучшее оформление).</p> <p>Ставим цели по SMART. Составляем график посещения торговых точек, осуществляем подготовку к рабочему дню.</p> <p>Ролевая игра.</p>	4	1500
21	<p>Влияем на создание эффективного ассортимента. Обеспечиваем необходимый уровень запаса (разрабатываем лист заявочник на каждую ТТ).</p> <p>Определяем приоритетные места в торговом зале и в месте продаж. Увеличиваем полочное пространство.</p> <p>Договариваемся о дополнительных местах продаж. Ролевая игра.</p>	5	1900
22	<p>Создаем лучшее оформление продукта.</p> <p>Ценники, реклама. Ценные знания из науки мерчендайзинг. Ролевая игра.</p> <p>Торжественное вручение свидетельства.</p>	4	1500

Прайс-лист

№ Темы в Bscb.ru	Название тем тренингов направленных на адаптацию торгового представителя	Продолжительность (часов)	Стоимость (в рублях)
30	Продуктовый тренинг. Знание о компании, сырьё и технологии изготовления. Упражнение «Обоснуй справедливость цены на продукт».	8	3100
31	Постановка целей по SMART, с закреплением на 2-х упражнениях. Побуждаем участников развивать навык целеустремленность. Общая подготовка к эффективному выполнения своих обязанностей. Структура этапов делового визита, задача каждого этапа. Ролевая игра "Выставь цели на визит к новому клиенту и заключи договор с ним".	4	2500
32	Способы установления контакта с новыми и работающими клиентами. Представление, осмотр помещения, корректировка и выставление целей на данный визит. Заключаем договор с новым клиентом, используя «Рассказ о компании» и элементы установления контакта с клиентом. Ролевая игра.	5	3100
33	Выявление и актуализация потребностей. Типы вопросов, создание 3-х воронок вопросов каждым участником. Техника СПИН. Способы убеждения клиента. Ролевая игра.	5	3100
34	Презентация. Завершение сделки. Работа с возражениями. Ролевая игра. Основы эффективного мерчендайзинга (4-P). Администрирование и польза отчетных документов.	5	3100
35	Работа с дебиторской задолженностью. Причины появления привычки у клиента не платить во время. Действия торгового представителя, направленные на побуждение клиента платить в срок, указанного в договоре. Составляем презентационное письмо. Готовим список переменных для переговоров. Готовим аргументы для отработки манипуляции клиента. Ролевая игра. Торжественное вручение свидетельства	4	2500



Прайс-лист

№ Темы в Bscb.ru	Название тем тренингов направленных на адаптацию старшего торгового представителя	Продолжительность (часов)	Стоимость (в рублях)
40	Теория основ переговорного процесса. Баланс сил, стимулы, санкции, внесение их в основной договор. Ролевая игра «Подготовка к переговорам».	4	3000
41	Арена торга. Блеф. Этапы переговорного процесса. Распределение ролей на переговорах. Конструктивный диалог. Ролевая игра «Ведение конструктивного диалога».	4	3000
42	Формируем реалистичное предложение. Сигналы. Компоновка реалистичного предложения. Стиль переговоров. Ролевая игра «Ведение переговоров используя стиль выиграл-выиграл».	4	3000
43	Торг на переговорах (обмен уступками). Подписание протокола о намерениях. Ролевая игра «Перекомпоновка предложения». Торжественное вручение свидетельства.	4	3000
44	Ввод в должность нового сотрудника отдела продаж. Наставничество и адаптация сотрудника по составленному плану ввода в должность. Ролевая игра «Коучинг на рабочем месте».	5	3800

Прайс-лист

№ Темы в Bscb.ru	Название тем тренингов направленных на адаптацию супервайзера	Продолжительность (часов)	Стоимость (в рублях)
50	Цикл менеджмента, задачи, обязанности, цели. Цели по SMART. Зона ответственности руководителя группы. Проведение подбора персонала. Интервью по компетенциям. Ролевая игра «Проведение интервью по компетенциям».	5	4400
51	Стили управления. Три навыка ситуационного управления. Ролевая игра «Индивидуальная встреча с подчиненным. Диагностирование подчиненного и применение действий со стороны руководителя, соответствующие нужному стилю».	4	3500
52	Ввод в должность. Обучение. Тренинговый цикл. Обратная связь. Структура проведения аудиторных и полевых тренинга. Ролевая игра «Проведение коучинга с подчиненным по выбранной теме из плана ввода в должность».	4	3500
53	Мотивация. Разработка средств нематериальной мотивации. Упражнение «Разработка действий руководителя для осуществления нематериальной мотивации своего подчиненного». Ролевая игра «Диагностирование подчиненного и использование необходимого метода нематериальной мотивации».	4	3500
54	Этапы эффективного планирования. Матрица Эйзенхауэра, способы расставления приоритетов. Визуализация (диаграмма Ганга, линейный временной график). Контроль и последующие действия руководителя. Анализ – начало изменений. Ролевая игра «Создать план подготовки и реализации проекта «Усовершенствование одного бизнес процесса в отделе продаж».	5	4400

№ Темы в Bscb.ru	Название тем тренингов направленных на адаптацию	Продолжительность (часов)	Стоимость (в рублях)
	НОПа, КАМа		
60	<p>Управление персоналом. Отдел продаж. Структура и её изменение в соответствии со стратегией развития компании на территории. Распределение функций между должностями и сотрудниками. Как наладить взаимозаменяемость. Определение норм и стандартов для каждой должности. Правила составления планов продаж.</p> <p>Ролевая игра «Конструирование структуры отдела продаж. Расчет бюджета отдела на год. Создание плана продаж на год».</p>	5	5100
61	<p>Start-up (запуск, перезапуск) типы и цели каждого. Перезапуск сектора в городе и запуск продаж на новой территории в другой области РФ.</p> <p>Упражнение «планирование мероприятий связанных с подготовкой и реализацией Start-up проекта. Составление бюджета Start-up ».</p>	5	5100
62	<p>Власть, вертикаль власти, горизонтальные связи. Конфликты в коллективе и пути их решения. Делегирование. Развитие подчиненных.</p> <p>Упражнение «Генерация способов урегулирования конфликтов на основе нескольких сценок имитирующих конфликт».</p> <p>Ролевая игра «Проведение индивидуальной встречи с подчиненными с целью пресечения будущих конфликтов».</p>	5	5100
63	<p>Эффективность каждой бизнес единицы. Аудит начало изменений. Способы расчета и контроля создаваемой стоимости для компании руководителем группы торговых представителей. Методы повышения эффективности труда управленца. Верификация.</p> <p>Ролевая игра «Проведение серии индивидуальных встреч с руководителем группы торговых представителей, для побуждении его повысить свою ценность ».</p>	4	4400
64	<p>Отбор и развитие руководителя группы. Коммерческое мышление. Организация командной работы, получения синергетического эффекта.</p> <p>Ролевая игра «Проведение интервью по компетенциям руководителя группы торговых представителей».</p>	5	5100
65	<p>Увольнение сотрудника. Признаки стагнации, и использование их для побуждения сотрудника к увольнению. Аттестационная комиссия, или срочный договор как решение расстаться с негодным сотрудником. Служебные записки, официальный выговор. Составление уведомления о неудовлетворительной работе сотрудника. Законные схемы расставания с работником без его желания.</p> <p>Ролевая игра «Проведение индивидуальной беседы для информирования сотрудника о разрыве трудового договора с ним».</p>	5	5100