

Отзыв о тренинге бориса Жалило
“Управляемые продажи” 11-12 октября в Риге.

Уже давно хотел структурировать свой подход к продажам и не хватало нескольких деталей – ждал тренинга Бориса Жалило с нетерпением и он меня не разочаровал. Борис очень четко с помощью упражнений показал, что наши ограничения только в нашей голове и нет ничего не достижимого, что все мы усваиваем информацию по разному и одни и те вещи понимаем абсолютно по-другому.

Посетив данный тренинг я сумел структурировать и осознать механизм управления собой и взаимодействия с продавцами с точки зрения:

- Зоны ответственности за конкретный результат
- принципов слышал-знаю-умею
- делаю – всегда делаю – достигаю цели – показываю стабильный результат
- горизонта планирования.

Да, многие вещи я понимал на подсознательном уровне, но тренинг стал отправной точкой чтобы наконец предельно четко спланировать шаги продаж по дням и этапам.

Также я получил матрицу оценки любого продавца, партнера, и агента и методы управления и контроля их активности.

Всего около 35 конкретных пунктов – методик и графиков для оценки и планирования.

Настоящими открытиями для меня было:

1. Управления посредниками/дистрибьюторами ничем не отличается от управления сотрудниками – если вы не можете измерить их активность – вы ими не управляете.
2. Принцип нулевой толерантности – т.е. что не бывает выполнения плана на 95% - это невыполнение плана. План может быть выполнен только на 100% и более.
3. Все клиенты, сделки ниже среднего показателя тянут бизнес вниз.
4. Цель звонку клиенту может быть только договоренность что ОН что-либо сделает, а не вы. Да да!

Пазл продаж сложился в четкую картину,
спасибо Борису Жалило и Алексею Савельеву / Adros Baltija !

P.S. Рекомендую посетить тем кто не верит в тренинги и думает, что это все пустые разговоры.

Андрей Млиевский, региональный менеджер по продажам в Скандинавии Solitek