# Аннотация № 3 «Личные продажи»

**Колонка редактора**

**Идеальный продавец — компетентность и компетенции**

*Ключевые слова*: продажи, компетенции, компетентность, оценка персонала, идеальный продавец

***Щепилов Сергей***, бизнес-тренер, коуч, вице-президент Российского союза бизнес-тренеров, коучей, консультантов. Сотрудник Института интегративной психологии, адаптации и реализации человека.

В статье сделана попытка создать идеализированный обобщенный портрет человека, чья профессия — продавать. Материалом для такого портрета автор избрал набор компетенций. Однако из статьи становится понятно: нет ничего нереального в том, чтобы воспитать если не идеального, то крепкого специалиста исходя из несложных и реалистичных критериев.

**«Я это не я». Отрицание роли и другие виды сопротивления встречам по продажам**

*Ключевые слова*: сопротивление встречам по продажам, поиск клиентов, продавцы

***Копылов Александр***, консультант, тренер и коуч.

В статье рассматриваются причины, объясняющие сложности с инициацией контактов с потенциальными покупателями. Автор рассматривает их значение для общей продуктивности в продажах, делится способами устранения этих причин.

**Проект «лайфстайл победителей». Краткое коуч-руководство по «взращиванию» лидеров в розничной торговле**

*Ключевые слова*: лояльность, коучинг, коуч-беседы

***Чернышева Алина***, психолог-консультант, практикующий бизнес-тренер, директор по обучению, АО Logyсom

В данной статье рассматривается система коучинга, направленная на раскрытие потенциала и внутренних резервов сотрудников. Особое внимание уделяется основным инструментам, на примере использования которых продемонстрирован опыт работы по развитию сотрудника.

**Организация системы корпоративного обучения**

*Ключевые слова*: система обучения продавцов, корпоративное обучение, наставничество, аттестация персонала, тайный покупатель

***Туркеев Михаил***, сертифицированный бизнес-тренер

Вопросы, связанные с обучением продавцов, с каждым днем становятся актуальнее. Несмотря на это, компании не спешат выстраивать полноценную систему обучения персонала, хотя для того, чтобы машина корпоративного образования заработала, не нужны «раздутые» бюджеты. Нужны лишь осознанная необходимость в профессиональной подготовке продавцов и внедрение в  практику организации нескольких эффективных инструментов бизнес-обучения.

**Современный уровень управления розничными продажами**

*Ключевые слова*: управление розничными продажами, автоматизация розничных продаж, соблюдение стандартов мерчандайзинга, мобильное управление сотрудниками, оценка работы выездных торговых представителей

***Зборовская Мария***, бизнес-аналитик консалтинговой компании «Прозбор»

Современный уровень развития компьютерных программ, мобильных устройств и Интернета дает возможность качественно повысить эффективность управления розничными продажами — автоматизировать основные бизнес-процессы при помощи внедрения мобильных продуктов. Точная, оперативная, доступная всем информация о магазине, зафиксированная в мобильном устройстве полевого сотрудника, позволяет в онлайн-режиме контролировать, анализировать и оценивать эффективность его работы, принимать верные управленческие решения.

**Измените структуру коммерческого предложения, чтобы изменить процесс продаж**

*Ключевые слова*: продажи, коммерческое предложение, копирайтинг, эффективность

***Пометун Андрей***, директор компании Task & Solution Marketing.

99 из 100 коммерческих предложений, которые попадали к нам в руки, составлены с ошибкой: в них сначала упоминается о желаниях продавцов и только потом (иногда) о потребностях покупателей. Нам необходимо изменить структуру текста так, чтобы в первую очередь шла речь о ценностях для покупателя, а во вторую — об ожиданиях продавца. В этой статье мы поговорим о том, как правильно изменить структуру вашего коммерческого предложения.

**Выбор стратегии продаж как залог успеха компании**

*Ключевые слова*: тип продаж, продажа себя как специалиста, продажа компании, продажа продукта, первая продажа, повторная продажа, возражения, поиск клиента, ожидания клиента, продажа «на короткое плечо», продажа «на длинное плечо», качество продукта

***Жилин Андрей***, руководитель сервиса удаленного отдела продаж Kupi.fm.

Для того чтобы повысить эффективность продаж, необходимо постоянно работать с доверием клиента. Выбор правильной стратегии продаж позволит избежать ошибок и при налаживании контакта, и в дальнейшем при повторных продажах.

**Руководителю про «холодные» звонки**

*Ключевые слова*: продажи, «холодные» звонки, руководитель

***Меркулов Михаил***, бизнес-консультант, автор и ведущий тренингов по продажам, карьерному росту и развитию бизнеса.

Тема «холодных» звонков для большинства организаций по-настоящему тяжелая. Менеджеры по продажам из-за них «перегорают» и теряют мотивацию к работе, руководители отделов всячески пытаются увеличить их эффективность, а собственники бизнеса — найти другие пути привлечения клиентов. Как правило, такая нерадостная картина наблюдается лишь в тех случаях, когда руководитель отдела продаж не совсем верно понимает предназначение этого инструмента и особенности его применения. Об этом и пойдет речь в этой статье.

**Роман Кузьмин: «в ближайшие пять лет сегмент e-commerce станет интересен крупному бизнесу и государству»**

*Ключевые слова*: электронная коммерция, интернет-магазин, интернет-торговля, e-commerce

***Кузьмин Роман***, генеральный директор торговой площадки Molotok

Генеральный директор торговой площадки Molotok рассказывает о тонкостях с-2-с-взаимодействия, инструментах продвижения товаров, об отличиях работы корпоративных и частных продавцов и многом другом.

**Обзор современных изданий по личным продажам**

*Ключевые слова*: рост продаж, новый уровень в продажах, эффективное управление, поставленные цели, удержание покупателей

***Сергиенко Ирина***, ведущий специалист учебно-научного центра по переподготовке и повышению квалификации работников Высшей школы РЭУ им. Г.В. Плеханова

В статье представлен обзор книг по теме продаж, вышедших за последние три года. Материал полезен для бизнес-тренеров, менеджеров по продажам, торговых агентов, продавцов-консультантов и всех, кто хочет ознакомиться с новыми технологиями ведения продаж, а также повысить мотивацию к развитию бизнеса.