Онлайн-тренинг
«Как продавать в несезон»

Сергей Дубовик

{Бо>ьше}

Тренинги с длительным эффектом

с 2002 г.

– Зачем вам обычный тренинг, если вы можете позволить себе Больше?

+7 (812) 407-37-61 • sdubovik.ru • sd@sdubovik.ru

Онлайн-тренинг «Как продавать в несезон»

Лучшие решения из 8 отраслей бизнеса в одной программе

Стратегические (от 1 года), тактические (до 1 года) и оперативные инструменты (брать и делать) для полноценной работы в периоды сезонного спада продаж.

21 января 2021 г. 16:00 – 18:00 мск

Для кого этот тренинг

Компании B2B сектора – производители продукции, систем и оборудования, дистрибуторы и оптовая торговля, поставщики профессиональных работ и услуг:

- менеджеры по продажам;
- руководители отделов продаж;
- руководители и сотрудники отдела маркетинга;
- коммерческие директора.

Комплексная программа работ для предотвращения спада продаж: продвижение, работа с клиентами, управление сотрудниками, приемы продаж, оптимизация ассортимента.

Опыт более 250 компаний 8 отраслей бизнеса от промышленного производства до дистрибуции.

Результаты тренинга

- У вас в руках реалистичный план полноценного предотвращения спада продаж и для подготовки к следующему несезону;
- Проработаны более 30 инструментов оперативного увеличения продаж.

Авторская программа

Преимущества этой программы

- Для окупаемости затрат в обучение достаточно применить всего лишь 1% от представленных методик;
- Вы посмотрите на продажи глазами своих клиентов. Автор тренинга 6 лет работал в управлении закупками. Знает главные секреты, которые используют против вас клиенты. Автор бестселлера «Закупки на 100%».

Программа тренинга «Как продавать в несезон»

Модуль	Содержание
Стратегические методы (от 1 года)	○ Как добиться предсказуемости, управляемости и повторяемости продаж в несезон; ○ Реорганизация бизнес-процессов продаж, снижение ресурсоемкости работы с клиентом; ○ Проработка изменений в продукции / услуге для выполнения планов в несезон; ○ Практика повышения точности планирования и прогнозирования в период спада.
Тактические подходы (до 1 года)	○ Целеполагание и каскадирование задач во время спада; ○ Управление скидками и политикой ценообразования на период спада; ○ Примеры успешных программ продвижения; ○ Корректировка системы мотивации отдела продаж и маркетинга; ○ Какими должны быть показатели оборачиваемости запасов для периода спада; ○ Ускорение принятия решений клиентами о покупке и работа с «закупочным центром» клиента; ○ Разработка программ стимулирования сбыта.
Оперативные инструменты (результаты здесь и сейчас)	○ Стимулирование продаж кроме скидок; ○ Фишки несезонных продаж; ○ Какие активности совершают продавцы, которые «вытягивают» план; ○ 4 «быстрых» инструмента маркетинга для оперативного увеличения продаж; ○ Какие скидки работают, какие нет; ○ Увеличение доли, занимаемой в портфеле клиента; ○ Какие акции – пустая трата денег; ○ Примеры хороших отработок сезонных возражений клиентов.
Тренинг закончился. Что делаем на рабочих местах?	○ Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно воплотить в работе.

Формат проведения

Двухчасовой онлайн-тренинг. Площадка проведения: ZOOM.

Каждый модуль тренинга включает в себя:

- Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных и запоминаемых.
- Интерактивную часть – разбор реальных клиентов и переговоров участников тренинга.

Материалы и сама программа построены таким образом, чтобы все знания и опыт, который участники получат в ходе тренинга, надолго закрепились в их памяти и в течение длительного срока использовались в работе.

Ссылка на видео с тренингов продаж.
И ещё одна.

Стоимость

3900 руб. для одного участника

Для двух и более участников от одной компании скидка 5%.

Безналичный расчет или оплата картой.

Дата и время проведения

21 января 2021 г. с 16:00 до 18:00 мск

Чтобы получить дополнительную информацию или зарегистрироваться на тренинг, достаточно связаться с нами:

+7 812 407-37-61 • welcome@sdubovik.ru

Зарегистрироваться или задать вопрос

Перейти на сайт тренинга

Бизнес-тренер Сергей Дубовик

Сергей Дубовик. Бизнес-тренер практик. Директор тренингового центра «Больше». Санкт-Петербург.
Ведущий эксперт по управлению закупками и продажами в России.
Один из самых востребованных бизнес-тренеров страны.

С 2002 года проводит обучение специалистов и руководителей коммерческих отделов.
Профессиональное проведение бизнес-тренингов начал после того, как почти **10 лет совмещал тренинговую деятельность с практическим руководством отделами закупок и продаж**.
Благодаря этому все результаты тренингов каждый месяц наблюдал сам лично как руководитель.

Из-за того, что сам пожинал плоды обучения и подготовки своих сотрудников, материалы, упражнения и приемы, разбираемые на тренингах, прошли естественный отбор, были в течение нескольких лет испытаны на поставщиках и клиентах. Всё работает на две цели – тренинг должен давать видимый результат, а участники должны применять полученные знания и навыки длительное время после окончания обучения.

4 принципа проведения тренингов Сергея Дубовика:

1. Относиться к участникам, как к своим сотрудникам, от итогов обучения которых зависит общий успех нашей компании. Поэтому тверд и требователен к каждому.
2. **Гарантия длительного эффекта обучения**: выверенные инструменты, мотивация применять и действовать, опыт и наработки более 250 компаний из 12 отраслей.
3. Быстрая финансовая отдача. Среднее время окупаемости обучения – 11 дней.
4. Превосходить ожидания.

Автор бестселлера «Закупки на 100%».
Автор работ для изданий: «Коммерческий директор», «Генеральный директор», «Управление продажами», «Промышленный маркетинг», «На стол руководителю», «Деловой Петербург», «Клуб продажников» и др.
Некоторые из статей по закупкам и управлению: http://sdubovik.ru/materials/

Высшее техническое образование:
СПбГПУ (Политех). Автоматизация технологических процессов и производств.
Дополнительное образование:
IMISP (ИМИСП) – Управленческая компетенция менеджера.
IMISP (ИМИСП) – Стратегический маркетинг.

Профессиональный опыт:
Генеральный директор, коммерческий директор, директор по закупкам (Россия, Европа, Азия), директор по продажам, директор по маркетингу (управление закупками и продажами).

Отрасли профессиональной деятельности:
Строительные материалы, упаковочные материалы, товары для дома, оборудование, мебель, продукты питания, фаст-фуд.

Компании: McDonald's, A.D.M., Элис, Ресурс, Евростройкомплект, PlazaReal.

На сегодняшний день проводит тренинги по продажам, управлению и закупкам, а также руководит консалтинговыми проектами по внедрению и организации бизнес-процессов, повышению прибыли и управляемости коммерческих подразделений компаний (закупки, продажи, маркетинг, логистика).

Возглавляет тренинговый центр «Больше» в Санкт-Петербурге.

Ведущий программ MBA в области закупок, оперативного и стратегического управления.

Начинал карьеру в McDonald's. Участвовал в открытии в 1996 году первого ресторана в Санкт-Петербурге. После этого менеджер по закупкам в двух компаниях. Одна – дистрибуция продуктов питания, вторая - строительных товаров.
С 1999 года в продажах. Начинал менеджером по продажам, затем руководил отделом продаж. Далее в качестве директора по продажам управлял работой 5 отделов продаж. Затем - коммерческий директор. Открывал с нуля филиал компании, формировал отдел продаж и организовывал привлечение клиентской базы на новой территории.

Дважды с нуля создавал отделы маркетинга в B2B компаниях, которые несли на себе роль управления закупками и продажами. Руководил выведением на рынок новых продуктов, ценообразованием и ассортиментной матрицей компаний (свыше 3600 SKU).

В должности директора по закупкам возглавлял 4 отдела – импорт из Китая и Европы, российских закупок, ВЭД. Руководил снабжением крупной торгово-производственной компании на рынке B2B.

Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса.

Записи видео с тренингов. Отзывы и результаты клиентов.

Более 250 компаний, для которых проводились тренинги и консалтинговые проекты:

Производственные предприятия: Knauf, Rehau, Технониколь, Danfoss, ОМЗ Спецсталь, TPV Technology, AGC Asahi Glass Company, Север – Метрополь, Isku Interior Oy, K-FLEX, Ремикс, PlazaReal, Федеральная Сетевая Компания, Kronospan, Арлифт, Takeda Pharmaceutical, Балтмедбизнес, Helukabel, Колпинский МЗ, GEA, LafargeHolcim, TURK, Барьер, Лина, Эксперт-кабель, Armstrong, Vogel&Noot, Ангстрем, Lesaffre Саф-Нева, Леккер, Аврора, Askona, Diageo, Калинкино, SVEN, ГКС Казань, Continental, JTI, Procter & Gamble…

Машиностроение: Hyundai, КамАЗ, Magna International, General Motors, Mazda Sollers, Арзамасский МЗ, Nemak, Русская механика, НПО Аконит, Металлопродукция, Северная компания, Паровые системы, Palfinger, Клевер Ростсельмаш, Технотрон, …

Химия, нефть, газ: Тольяттиазот, Лукойл, Стерлитамакский НХЗ, Башнефть-Добыча, Русские краски, Спецсинтез, Praxair, Славнефть, Linde Engineering, ТатНефть, ТАУ Нефтехим, …

Агро, мясо, рыба: Эконива, Мираторг, Гавриш, Abi Product, РОК-1, АТРИА Россия, Агрохолдинг Степь, Капитан, Калория, Ремит, Концерн Покровский, Белая птица, Fish Trade, Горкунов, …

Упаковка, полиграфия: Lietpak, Квадра Принт, U2B, Голд-Пак, А1 Пласт, Илим, ТИКО-Пластик, Печатня, A&R Carton, …

ПГС: Крост, Евромонолит, Doka, Мастеровит, Балтстрой, Стройинвест, Строймашсервис, …

Услуги, сервис: HH.ru, KFC YUM!, МТС, Мегафон, Билайн, Ак Барс банк, PVG, РТСофт, Акрон, «РЖД» Северо-Западная ДСС, Инвитро, IBS, The American Jewish Distribution Committee, телеканал СТС, Интерсвязь, …

Логистика: Rhenus Logistic, Militzer & Münch, STA Logistic, Крафттранс, TELS, …

Дистрибуция: Офисмаг, Трактордеталь, Комплекс Бар, Welltex, Авитон, Baltic Master, Гидромонтажкомплект, Домино, Коммуникации, Эстелайф, АЮСС, Вестмедика, Шамса-холдинг, ЗАО Парфюм, Ева трейд, Анима-трейд, ФОМАР, Белкантон, Кентек, Мелон, Экотайм, Канцоптторг, Сантехкомплект, Всё для камня, …

Ритейл: Guess, Домовой, Леонардо, Cacharel, Самбери, Mustang, Tom Tailor, Adilisik, ЛУУК, DiJeans, Saint-Germain, Лукошко, Квартал, Любимый, Аникс, Русский аппетит, Хозтоварищ, Эксперт, Бубль-Гум, Восток-Сервис, Ароматный мир, Колеса даром, Счастливый взгляд, Напитки мира, …

Бизнес-школы: SRC, Финконт, Высшая Школа Экономики, Мастер-Класс, Moscow Business School, СПбБГТУ, Империя, Имидж-Медиа, ТБК Юг, ТПП Санкт-Петербург и Киров, …

Контакты: Сергей Дубовик • +7-911-211-3685 • sd@sdubovik.ru • sdubovik.ru