

ЭЛЛА Романчук

Предприниматель, соучредитель
транспортно-экспедиционной
компании «Трансдэй» (Беларусь, Минск).

Опыт создания и ведения собственного
бизнеса с 2015 года. Опыт работы
в транспортной логистике (личный
опыт продаж) - более 15 лет.



«Менеджер по продажам в транспортной логистике»

для специалистов по продажам/работе с клиентами в транспортной логистике

с опытом работы от полугода и более

29 ноября 2021 г. (с 10:00 до 17:00)

Цели тренинга

- Дать информацию для более глубокого понимания сферы транспортной логистики
- Увеличить продажи, сделать их наиболее комфортными, минимизировать неудачи
- Структурировать знания и опыт
- Систематизировать действия
- Проработать навыки

«Менеджер по продажам в транспортной логистике»

План обучения

Блок 1: Личная эффективность

1. **Soft skills менеджера по продажам.** *Качества, необходимые для комфортной и успешной профессиональной реализации*
2. **Самотивация.** *Внутренний двигатель в работе продавца*
3. **Продуктивность.** *Как увеличить способность эффективно думать и делать*
4. **Имидж менеджера.** *Практическое задание*
5. **Корпоративная этика.** *Основные правила поведения и бытового этикета в коллективе и офисе*

Блок 2: Организация продаж

1. **Продажа (универсальная тактика).** *Практическое задание из решения 5 задач*
2. **Предпродажная подготовка.** *Алгоритм*
3. **Продажи транспортно-экспедиционных услуг и сопровождение клиентов. Управление отношением. Выстраивание эффективной аргументации. Регулирование сложных ситуаций.** *Практическое задание.*
4. **Ошибки при подготовке и ведении встреч. Результативные переговоры. Эмоции в бизнесе.**
5. **Работа с возражениями.** *Практическая проработка.*
6. **Правила и шаблоны составления и ведения деловой переписки.**
7. **Причины потери потенциальных клиентов.** *Типичные ошибки и способы их решения.*

Стоимость обучения – **180 BYN**

«Стратегия продаж в транспортной логистике. Практики управления»

для руководителей отделов продаж

02 декабря 2021 г. (с 10:00 до 17:00)

План обучения

Блок 1: Личная эффективность

1. Портрет руководителя отдела продаж.

Качества, повышающие профессиональный уровень руководителя.

2. Продуктивность.

Принципы самоорганизации.

Блок 2: Планирование

1. Цели и задачи отдела продаж транспортно-экспедиционных услуг/оперативного отдела.

Создание позитивного имиджа всей компании.

2. Структура и стратегия (ключевые шаги формирования) построения отдела продаж ТЭУ.

Уникальное торговое предложение.

«Стратегия продаж в транспортной логистике. Практики управления»

Блок 3: Организация

1. Привлечение сотрудников

Soft skills ключевых сотрудников

На какие качества обращать внимание в первую очередь при приеме на работу сотрудников на вакансии "менеджер по продажам транспортных услуг", "транспортный экспедитор"

2. Культура самореализации.

Климат в коллективе.

Влияние на эффективность сотрудников.

Уровень вовлеченности сотрудников.

3. Создание сильной команды, и почему они все равно не хотят работать.

Истинные причины отговорок и работа с ними.

Повышение производительности труда сотрудников.

4. Адаптация и точки контроля сотрудников.

«Стратегия продаж в транспортной логистике. Практики управления»

Блок 4: Руководство

1. Мотивация материальная и нематериальная.

Работа с показателями эффективности.

2. Регламент и должностные инструкции.

Должностные обязанности специалиста по продажам.

3. Карта рабочего дня клиентского отдела.

KPI менеджера по продажам.

Блок 5: Контроль

1. CRM. Показатели эффективности. Частота контроля

2. Система отчетности

3. Работа с ДЗ/ платежная дисциплина

4. Time management руководителя

5. Делегирование

В результате вы получите:

- системный взгляд на продажи,
- принципы построения эффективной команды,
- знания и навыки, позволяющие увеличивать прибыль.

Стоимость обучения – **250 BYN**

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

+375 29 639 96 98

info@logconsult.by

Приглашаем представителей компаний-перевозчиков, транспортно-экспедиционных компаний, логистических операторов принять участие в тренинге по продажам услуг отрасли.

Для участия в тренингах необходимо направить на info@logconsult.by запрос, содержащий название компании, ФИО и должность участника, и оплатить счет за участие.