АКАДЕМИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ
SV TRADE

Добро Пожаловать!

«КАРТА»
ТЕХНИКА ПОСТАНОВКИ ЗАДАЧИ

Подготовил:

Бизнес-тренер по продажам и управлению

Руслан Петренко

АКАДЕМИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ
SV TRADE

Визитка

Пару слов обо мне...

РУСЛАН ПЕТРЕНКО

35 ЛЕТ

В ПРОДАЖАХ БОЛЬШЕ 13 ЛЕТ

БИЗНЕС-ТРЕНЕРОМ РАБОТАЮ БОЛЬШЕ 6-ТИ ЛЕТ

ОПЫТ РАБОТЫ

PRÉSIDENT
Carlsberg Group
GOLDEN FOODS
Біола

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ

БІСКВІТ ШОКОЛАД
Гармонія
Betta SERVICE
ОЛІМП
УКРАЇНСЬКА АЛКОГОЛЬНА КОМПАНІЯ
ЛУКАС
МАЙСКИЙ ЧАЙ
ВИН ФОРТ
САНТА БРЕМОР
ВиСиліа

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ

1. НЕТ ЧЕТКОЙ ФОРМУЛИРОВКИ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ;
2. ОШИБОЧНЫЙ ВЫБОР ИСПОЛНИТЕЛЕЙ;
3. ОТСУТСТВУЕТ УСТАНОВЛЕНИЕ СРОКОВ;
4. ОТСУТСТВУЕТ КОНТРОЛЬ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ.

STORAGE

5 ЗАПОВЕДЕЙ РУКОВОДИТЕЛЯ

- БУДЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕН В ЗАДАЧАХ СВОИХ
- РАЗЪЯСНЯЙ ЦЕЛЬ СВОЮ
- ЗНАЙ ВОЗМОЖНОСТИ ПОДЧИНЕННЫХ
- ВООРУЖИ ПОДЧИНЕННОГО СВОЕГО
- ПОМНИ О КОНТРОЛЕ ПРОМЕЖУТОЧНОМ

ТЕХНИКА «КАРТА»

1. ВВЕДИТЕ ПОДЧИНЕННОГО В КОНТЕКСТ ЗАДАЧИ
2. ОПИШИТЕ КОНКРЕТНЫЙ ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
3. УСТАНОВИТЕ ЧЕТКИЕ ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ
4. ОБЪЯСНИТЕ ПУТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ
5. ОБЪЯСНИТЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТА
6. СВЯЖИТЕ ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ С ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ
7. ОПРЕДЕЛИТЕ ТОЧКИ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
8. СОСТАВЬТЕ ПОЭТАПНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ
9. УТОЧНИТЕ ПОНИМАНИЕ
10. ЗАМОТИВИРУЙТЕ

АКАДЕМИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ
SV TRADE

АКАДЕМИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ
SV TRADE

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ

ДРУГИЕ КОМПАНИИ	СТАРИКИ (КОСТЯК)
1 2 3 4 5 6 7 9 10	1 2 3 7 10
АДАПТАЦИЯ	**МОТИВАЦИЯ**
НОВИЧКИ	**ПОВЫШЕНИЕ**
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 7 8 9 10
ОБУЧЕНИЕ	**ОБУЧЕНИЕ + АДАПТАЦИЯ**

ЗНАНИЕ СТАНДАРТОВ КОМПАНИИ

РАЗНЫЙ ФОРМАТ ПОСТАНОВКИ ЗАДАЧИ

АКАДЕМИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ

SV TRADE

КОНСАЛТИНГ & БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ

г. Харьков, ул. Ак. Павлова, 271
Радмир - Экспохолл, 5 этаж, офис 5.1

+38 (066) 79-73-700
+38 (097) 28-00-100

WWW.SVTRADE.COM.UA