



Система онлайн-подбора и тестирования менеджеров по продажам.

Современный сервис для предпринимателей и HR-специалистов.

Как без специальных знаний по психологии избежать 7 ключевых ошибок при найме менеджеров по продажам и собрать команду профессиональных продавцов, выполняющих план на 120-200%

Павел Никифоров
Олег Доронин
Александр Потапов



Главное — собрать хорошую команду, и тогда один день изменит всё.

Джордан Белфорд (Леонардо Ди Каприо)

Технологии вашей выгоды!



Психологический портрет. Он же Метапрограммный профиль. Он же LAB Profile.

Основные жизненные и поведенческие стратегии и убеждения человека формируются набором его метапрограмм - бессознательных фильтров восприятия.

Умение анализировать метапрограммный профиль позволяет учитывать **психологические особенности** каждого конкретного человека для того, чтобы:

- Выявлять его профессиональные возможности и ограничения.
- Формировать должностные обязанности.
- Доносить информацию в удобной и воспринимаемой для него форме.

Узнайте о кандидате всё!



Метапрограммный профиль позволяет определить:

- Каким образом **мотивируется** человек.
- Как он **принимает решение и действует**.
- Насколько комфортно и спокойно он будет себя чувствовать в той или иной должности.
- Как будет строить свои **отношения** с окружающими.
- Насколько он будет успешен в вашей компании.

Станьте экспертом в области найма



Метапрограммный профиль можно **определить, задавая** целенаправленные **вопросы**, ответы на которые указывают на ту или иную характеристику психологического портрета.

Раньше тестирование такого уровня занимало десятки часов собеседований и было под силу только высококвалифицированным и дорогостоящим специалистам, прошедшим спецподготовку.

Мы совместили знания ведущих психологов с удобным онлайн-сервисом и теперь у вас есть простой и доступный **онлайн-тестер ProfiProfit!**

Экономьте свое время!



Зарегистрируйтесь на www.ProfiProfit.ru получите ссылку на тест и разместите ее в рекламном объявлении о найме на работу. И наслаждайтесь результатами.

Всего **30 минут** потребуется вашему кандидату, чтобы пройти тест ProfiProfit. Система выявит полный психологический профиль кандидата, определит его навыки и склонности и даст подробный отчет и рекомендации по найму.

Всего **30 секунд** нужно вам на проверку каждого кандидата. Система автоматически определяет подходит кандидат или нет и сообщает вам о результате в виде удобных графиков и схем.

Будьте уверены в выборе!

Результат тестирования

Данный кандидат рекомендован для работы менеджером по продажам. Он обладает необходимыми качествами личности, которые способствуют эффективным продажам. Однако, прежде чем принять кандидата на работу, рекомендуем проверить его знания и навыки продаж на собеседовании.

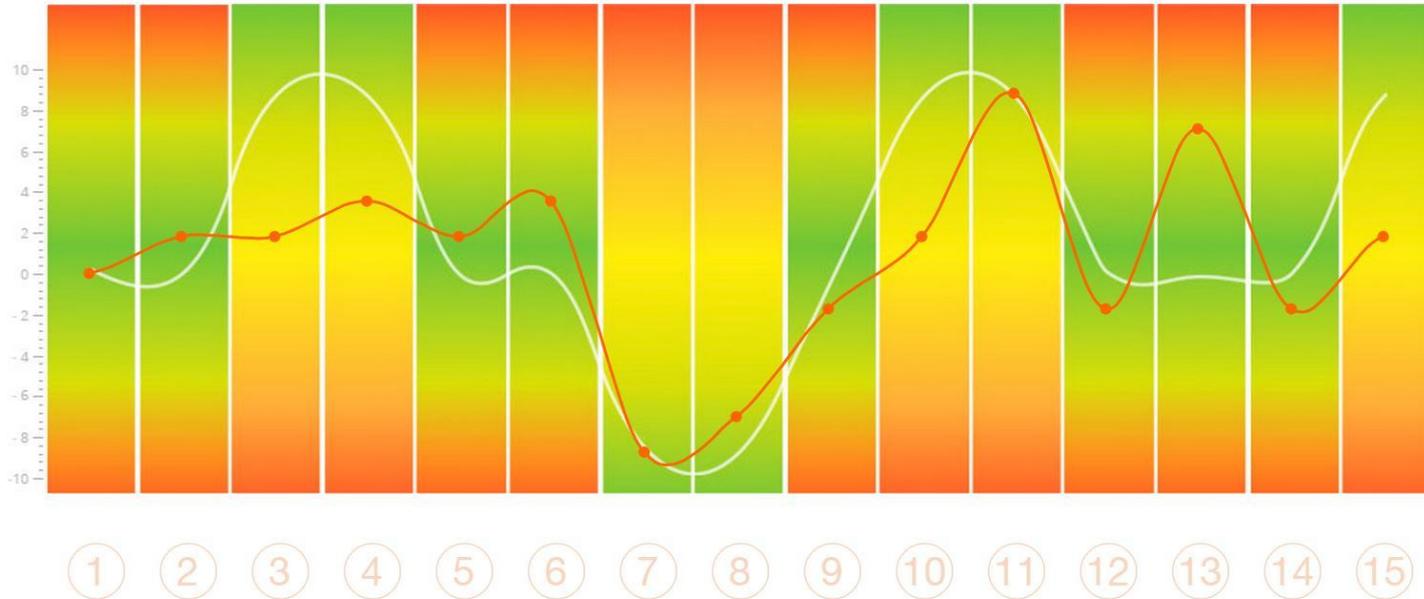


75%

Нет никакой необходимости проходить дополнительное обучение, чтобы расшифровать результаты теста. Система ProfiProfit сама посчитает баллы и вы будете знать на сколько процентов кандидат соответствует идеальному метапрограммному профилю той должности, на которую он претендует.

Принимайте решение быстро!

График соответствия профилю менеджера по продажам



Мы провели исследование и составили метапрограммный профиль идеального менеджера по продажам. На графике он отмечен белой линией. Красной линией обозначены результаты вашего кандидата.

Достаточно беглого взгляда, чтобы увидеть где есть совпадения, а где различия. Номерами отмечены 15 основных метапрограмм, которые мы признали наиболее важными при найме персонала.

Простыми словами о сложном!

Пояснение к тесту

Каждый человек обладает набором фильтров восприятия (качествами личности), которые влияют на его выбор, поведение и результаты. Характеристики идеального продавца обозначены на графике белой линией, которая проходит через зеленые зоны, а результаты кандидата обозначены оранжевой линией. Сравните свои показатели с показателями идеального продавца и перейдите на страницу рекомендаций, чтобы узнать как эффективно взаимодействовать с кандидатом.

1 МОТИВАЦИЯ ОТ – МОТИВАЦИЯ К

Баланс.

Кандидат мотивируется как на достижение результата, так и на избегание проблем.

Кандидат достаточно гибок, как сама жизнь.

Продавец, который находит баланс между “кнутом” и “пряником” достаточно замотивирован, чтобы выполнять план продаж без пинков и завышенных премий.

Еще одно преимущество - он способен подобрать правильные ключики к любому клиенту и определить с высокой вероятностью его мотивацию к покупке. Он точно знает в какой момент и какому клиенту, что нужно сказать, чтобы тот вынул деньги из своего кошелька и отдал их на кассе. Такие продавцы

2 ВНЕШНЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ – ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ

Баланс.

Кандидат достаточно гибок при принятии решения. Способен полагаться на собственное мнение, учитывая советы и подсказки извне.

Благодаря этому качеству, продавец с сбалансированной внешней и внутренней референцией внимателен к клиенту и помнит про свое намерение продать свой продукт. Покупатели таких продавцов счастливы отдавать им деньги, потому что они получают именно то, что хотели.

Такие продавцы выполняют и перевыполняют план, потому что всегда имеют четкое представление, о сумме, которую хотят получить в результате сделки. Поэтому уловки клиентов по выбиванию скидок или

3 СХОДСТВО – РАЗЛИЧИЕ

Баланс.

Люди этого типа сочетают в себе возможность выполнять рутинную работу и при этом они с легкостью идут в новую для себя область, в которой ранее до этого не работали.

Они находят с чем они согласны в других людях и при этом продвигают новые нестандартные идеи, которые приводят к новым открытиям и решениям.

Они достаточно постоянны в своих действиях и и при этом при необходимости могут резко что-то изменить - они обладают гибкостью.

Они видят и проблемы и решения. Они могут работать по инструкции, а при необходимости и без нее.

По каждой метапрограмме вы можете прочитать подробное пояснение, чтобы получить полное представление о психологических особенностях кандидата.

Информация такого качества также полезна при квалификационном тестировании уже работающих сотрудников.

Теперь вы знаете что делать!

Рекомендации по взаимодействию с кандидатом

МОТИВАЦИЯ ОТ – МОТИВАЦИЯ К

1

Баланс.

Кандидата нужно мотивировать смешанным типом мотивации, использовать как «пряник», так и «кнул». То есть предлагать базовую премию при выполнении плана продаж, умножать базовую премию на повышающий коэффициент при перевыполнении плана продаж. В случае невыполнения плана продаж, умножать базовую премию на понижающий коэффициент.

Система вознаграждения такого продавца будет лучше работать, если соотношение постоянной и переменной части дохода будет примерно 50/50

Кроме денежной мотивации использовать доски почета «Лучший продавец месяца» или «кресло лучшего продавца» или «парковка» за счет компании для лучшего, или «благодарность» от начальства на общем собрании фирмы и т.д.

Сбалансированных продавцов не обязательно штрафовать. Их достаточно не поощрять, чтобы они чувствовали желание восстановить к себе доброе отношение руководства.

При указании на ошибки, старайтесь сфокусировать их внимание на том, какие плюсы из этих ошибок можно извлечь, если их исправить и каких минусов можно избежать, если их больше не повторять.

ВНЕШНЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ – ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ

2

Баланс

Результаты теста – не приговор кандидату! Прочитайте рекомендации и вам станет ясно, как взаимодействовать с неидеальным сотрудником и все равно получать от него пользу и выгоду для своей компании.

Порядок должен быть во всем

PROFI PROFIT		79 Наталья Падалкина	Менеджер продаж	Кандидаты	Шаблоны писем ✔ Пригласен	Настройки	Профиль	Выход
2015-05-19 14:15:54	89	Амарсана Арсаленова	Менеджер продаж	61%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-03-30 14:36:48	28	Шевницкий	Менеджер продаж	59%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-05-22 10:15:28	110	Kirill Putschenko	Менеджер продаж	58%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-08-10 09:45:16	151	Лора Сапожкова	Менеджер продаж	57%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-05-20 14:50:55	97	Василий Корниенко	Менеджер продаж	56%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-05-21 13:14:16	102	Сергей Журавлев	Менеджер продаж	52%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-05-17 19:34:16	81	Светлана Вязанкина	Менеджер продаж	51%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-05-19 18:31:13	91	Дарья Горохова	Менеджер продаж	%	✔ Пригласен		👤 ⚙️	
2015-07-31 14:24:59	138	Николай Мосунов	Менеджер продаж	69%	✘ Отказано		👤 ⚙️	
2015-08-03 15:36:32	141	Екатерина Головина	Менеджер продаж	68%	✘ Отказано		👤 ⚙️	
2015-05-20 12:22:10	93	Андрей Бородин	Менеджер продаж	64%	✘ Отказано		👤 ⚙️	

Система ProfiProfit позволяет вести учет по проделанной работе и хранит данные о результатах пройденных кандидатами тестов. При повторном тестировании результаты можно сравнить. Так вы всегда будете знать динамику развития своих подчиненных.

Продажи приносят в бизнес

прибыль!



Возможности онлайн-тестера ProfiProfit **безграничны!** Можно тестировать кандидатов на любые должности и задачи. Если в вашей компании есть специфическая вакансия и сотрудник, который с ней справляется на 10 баллов из десяти, то мы можем протестировать его и взять полученные результаты за образец. Так среди сотен соискателей вы найдете именно тех, кто наиболее подходит вашим требованиям.

А пока мы сосредоточили свои усилия на самой проблемной для бизнеса должности – менеджер по продажам.

КТО МЫ?



- **Павел Никифоров** – действующий предприниматель с опытом ведения бизнеса свыше 13 лет.
- Сертифицированный Генеративный коуч международного класса.
- Прошел обучение у таких мэтров НЛП и психологии, как Стивен Гиллиген, Фрэнк Пьюселик, Стивен Карпман, Джон Грей.
- Более 6-ти лет ведет тренинги и личный коучинг для владельцев и первых лиц компаний.
- Разработчик квалификационного онлайн-тестера ProfiProfit.



- **Олег Доронин** - собственник холдинга «Экологические услуги». Ведет бизнес с августа 2008 года.
- За свою карьеру набрал и обучил 46 менеджеров по продажам, уволил 39 человек.
- Вырастил 3-х конкурентов из бывших менеджеров по продажам.
- Построил 2 полноценных отдела продаж.
- Каждый месяц план продаж на отдел перевыполняется на 20-120%.
- Ежегодный оборот компании более миллиона долларов.
- Разработчик квалификационного онлайн-тестера ProfiProfit.



- **Александр Потапов** – сертифицированный бизнес-тренер международного класса.
- Прошел обучение в Puselic Consulting Group у самого Фрэнка Пьюселика.
- Предприниматель, основатель и владелец крупных интернет проектов, через которые прошли более миллиона человек.
- Специалист в области PR и брендинга.
- Разработчик квалификационного онлайн-тестера ProfiProfit.

Знакомы ли вам подобные проблемы?

- Вам нужен продавец, но вы никого не нанимаете, потому что боитесь ошибиться и взять на работу не того, кто нужен.
- Даже если не боитесь - у вас нет опыта найма и вы не знаете инструментов, как выбрать правильного продавца.
- Вы набираете в отдел продаж первых попавшихся, так как поток кандидатов не велик.
- Нанимаете не профессиональных продавцов, а знакомых, так как не доверяете людям с улицы.
- Берете молодых и неопытных, так как опытным надо сразу много платить.
- Наоборот берете сразу «профессионалов», а они хорошо умеют продавать только себя на собеседовании. В итоге платите им много денег, а получаете ноль результата.

А было у Вас так?

- Сложные тесты отсекают 99% всех кандидатов, либо реальных тестов совсем нет, надо все равно самому всех тестировать.
- Вам не хватает времени на поиск и интервьюирование подходящего кандидата из понравившегося резюме, а ведь их еще потом и обучать надо.
- Вы сами не знаете по каким критериям отобрать правильного продавца и кто вам реально нужен.

Вы не догадывались или знали?

В России в продавцы идут люди без образования и навыков продаж, которые не состоялись в других профессиях, и надеются, работая продавцом, легко заработать
леньжат



А когда вы наняли «подходящего продавца», было ли у вас это?

- Воровство.
- Слив заказов налево.
- Новички не выдерживают стресса, темпа и характера работы.
- Построение слишком близких отношений с продавцом, потеря контроля и управления.
- Вы боитесь, что если «затянуть гайки» и навести порядок, вы останетесь совсем без продавцов.
- Вы выращиваете себе конкурентов, уходящих с вашей «базой».
- «Зазвездившиеся» продавцы.
- Продавцы не мотивированы, работают из-под палки или полностью пассивны.
- Оказываются некомпетентны в работе, несмотря на хорошее резюме и уверенное собеседование.
- Проявляют безответственность, постоянные огрехи в работе.

Почему так происходит?



Человек никогда не бывает так
близок к совершенству...
... как во время собеседования при приеме на
работу

В чем причина?

- Мы заложники советского прошлого, где продавцов как таковых вообще не было, не считая магазинных.
- За 20 лет рыночной экономики не успела сформироваться культура продаж в России.
- Ни в одном ВУЗе не готовят профессиональных продавцов.
- Нет инфраструктуры для нормального сервиса по найму продавцов.
- У вас нет специального психологического образования для проведения профессионального найма продавцов. Все делается на интуиции и везении.



КАК НАЙТИ ПРОДАВЦА,
КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ?

Сегодня вы



Как избежать / ключевых ошибок при
найме менеджеров по продажам и
собрать команду профессиональных
продавцов, выполняющих план на
120-200%



Идеал менеджера по продажам – продавец из анекдота, который продал крючок, удочку, моторную лодку и джип с прицепом на 102 516 долларов клиенту, который пришел купить пачку тампонов для своей жены. Важно разбираться в человеческих ценностях - раз уж выходные испорчены, то можно съездить на рыбалку.

Ошибка №1

Первая ошибка при найме продавцов - это их не нанимать. Если не нанимать продавца, у вас не будет времени развивать свой бизнес.

- Сначала продаете вы до того момента, пока хватает времени продавать/ исполнять проданное.
- Потом строите систему продаж.
- Потом строите систему бизнеса.
- Продаете бизнес или получаете пассивный доход.

Ошибка №2

Нанимать продавцов из знакомых и друзей.
Эти не обманут – доверие есть.

- Знакомые/друзья быстро кончаются.
- Серьезный бизнес на этом ресурсе не построить.
- Дружить и руководить знакомым/другом сложная управленческая задача.
- В большинстве случаев дружба и бизнес разваливаются.

Ошибка №3

Брать первых попавшихся, так как поток кандидатов не велик.

- Спешка – только не при найме сотрудников.
- Жадность – ведет, вела и будет вести к потерям денег.
- Одна из причин - неумение составлять интересные объявления.

Ошибка №4

Брать молодых и неопытных. Подходящих кандидатов на рынке нет, брать наименее неподходящих.

- Слишком много временных и денежных затрат на выращивание профессионала нужной квалификации.
- Ждать от них благодарности, верности и преданности вашему бизнесу – неоправданная и дорогая глупость.

Ошибка №5

Отсутствие системы найма продавцов, чтобы БЫСТРО отсеять неподходящих, а встречаться на собеседовании и вербовать изначально только подходящих кандидатов.

- Создавать свою систему – накладно.
- Пользоваться готовой – идеальное решение для малого и среднего бизнеса.

Ошибка №6

А кто нам собственно нужен? Вы не знаете кого хотите видеть у себя в должности продавца.

- Какими личностными качествами этот человек должен обладать?
- Какой у него должен быть склад характера?
- Что этого человека мотивирует?
- Какими знаниями он должен обладать?

Ошибка №7

Вы нанимаете сразу «профессионалов» с красивым резюме на БОЛЬШОЙ оклад, а все что умеют эти «профессионалы» это красиво продать себя на собеседовании и вы их увольняете через 3-4 месяца, потеряв кучу денег.

- Наводите справки – для этого есть специальная методика.
- Внедряйте поведенческий тест до приема на работу.

Неправильно нанятый продавец приносит в моей компании убытка в 512 000 рублей!

(Личный опыт Олега Даренина)

- Средний оклад в мес с % 35 000 рублей
- Работает 4 месяца
- Налоги 30% и сопутствующие расходы: аренда рабочего места и обслуживание продавца в месяц: курьер, бухгалтер, координаторы и т.д. 20%
- Стоимость лида 1000 рублей. Из 20 лидов самый плохой продавец закрывает 2-х на входящем потоке. Конверсия 10%, а норма 3 из 10. 5 из 10 это очень хорошо. 7 из 10 отлично. Итого недозаключено 4 договора до нормы.
- Средний договор 72 000 рублей, рентабельность 20%
- В месяц передают 20 лидов на 1 менеджера, должен заключить 6 договоров на 420 000, прибыль 84 000 . Не заключил - я автоматически потерял прибыль.

Расчет убытков

Потери прямые:

- Оклад за 4 месяца $35000 \times 4 = 140\ 000$ рублей
- Налоги 30%+ сопутствующие расходы 20% $140\ 000 \times 50\% = 70\ 000$ рублей

Упущенная выгода от незаключенных лидов:

- Расходы на рекламу с целью привлечения 20 клиентов в месяц = 20 000 рублей. За 4 месяца = **80 000 рублей**
- 4 незаключенных договора при среднем договоре 72 000 рублей $\times 4 = 288\ 000$ рублей недополученной выручки в месяц.
- При рентабельности 20% (неумелые продавцы дают большие скидки, у меня стоит порог 20% ниже которого я запрещаю заключать договора), я недополучил примерно 58 000 прибыли в месяц $\times 4 = 232\ 000$ рублей потенциальных потерь.

Складываем: $140\ 000 + 70\ 000 + 80\ 000 + 232\ 000 = 512\ 000$ рублей.

Как поднять экономику

России?



- Один неправильно нанятый продавец дает 500 000 потерь за 4 месяца испытательного срока. А потом вы нанимаете нового и опять ошибаетесь. В год это стоит вам 1 500 000 рублей недополученной прибыли с одного человека.
- А если вы в год нанимаете 20 продавцов это 30 000 000 рублей недополученной прибыли в год.
- А сколько потерь во всей РОССИИ? Так можно легко получить еще один Бюджет.
- Я нанял и уволил 39 продавцов – 39 ошибок. Мой опыт обошелся мне почти в 20 000 000 рублей за 6 лет бизнеса.

А что вы могли бы себе купить на 20 000 000 рублей?



Это вы подумаете самостоятельно.

А я строю себе 2-х этажный особняк, у меня хорошая большая машина, счастливая семья и я езжу отдыхать 3 раза в год. Я зарабатываю 450 000 рублей в месяц и работаю столько сколько захочу. В среднем я трачу на развитие бизнеса 20 часов в неделю, а продажи идут сами.

Вы думаете, что делать, чтобы получить такие результаты?



Сделать надо много, и при этом начать я вам рекомендую с внедрения системы тестирования продавцов до приема на работу. Мой практический опыт по найму продавцов и передовые методики квалификационного тестирования от ведущих психологов мира переложены на электронные рельсы и доступны вам в Интернете.

Вы думаете, что делать, чтобы получить такие результаты?



Прямо сейчас зайдите на www.ProfiProfit.ru и получите бесплатный 2-х недельный доступ к системе онлайн-тестирования менеджеров по продажам, которую мы создали для вас.

Отберите себе по ней 1-2 человек и посмотрите, что получится. Если вам понравится результат, то вы можете стать постоянным пользователем этой системы и экономить до 500 000 рублей на каждом правильно нанятом продавце.

Что это за система и откуда она взялась?

- Сначала я нанимал как и все. Из 20 кандидатов подходит один. А собеседование занимает 1 час минимум. И чтобы нанять 6 человек, надо потратить 120 часов или 15 полных 8-ми часовых рабочих дней. Это **ОЧЕНЬ МНОГО**, а ведь вы еще единственный продавец, а когда продавать?
- Потом разработал свою систему тестов, чтобы отсеять совсем не подходящих, но все равно уходило слишком много времени и ошибки были частыми.
- Потом прошел обучение как нанимать персонал и заплатил за него 140 000 рублей. Учился 3 месяца. Стало проще, но не будешь же каждый раз тратить столько времени и денег на обучение?
- Павел Никифоров и Александр Потапов предложили усовершенствовать ту систему, которую я применял с помощью методик НЛП.
- Мы оттестировали систему на 1000 человек, из которых 100 человек были лучшими продавцами в своей области. Мы выявили идеальный профиль лучшего продавца и разработали систему оценки соответствия кандидата идеальному профилю с помощью специально разработанных вопросов.
- Затем программисты переложили эту систему в виде онлайн-сервиса «Квалификационный онлайн тестер», расположенной на сайте profiprofit.ru.
- Система РАБОТАЕТ – ПОЛЬЗУЙТЕСЬ. ВОТ ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАС.

Что может не получиться

- Составление объявления. Сейчас мы разрабатываем конструктор объявлений для вас, на которые будут откликаться нужные вам люди.
- Кто вам нужен – вы не знаете. Есть форма-опросник, которая вам в этом поможет.
- Если ваш продукт/ услуга шлак (он не нужен и ничем не отличается от конкурентов), хорошие продавцы вам не помогут.
- Если у вас нет системы продаж (стандарты, структура, инструкции, план продаж, схема мотивации, систематического обучения продавцов), хорошие продавцы не помогут.
- Вы боитесь что-то менять и не можете решиться – продолжайте сидеть в болоте или подписывайтесь на нашу рассылку о том, какие тренинги мы проводим для продавцов, начальников отдела продаж, владельцев бизнеса по построению системы продаж и лидерским качествам.

Тестируйте. Это бесплатно.



Прямо сейчас зайдите на **ProfiProfit.ru** и получите бесплатный 2-х недельный доступ к системе онлайн тестирования продавцов, которую мы создали для вас.

Экономьте/зарабатывайте до 500 000 рублей на каждом правильно нанятом продавце.

До свидания!



Нам интересны любые результаты положительные и не очень, которые вы получите от использования нашей системы.

У вас есть уникальная возможность сделать нашу систему еще удобнее для вас, пишите нам на info@profiprofit.ru