

Тема:

**Как выстраивать поиск,
собеседование и
сотрудничество с
менеджерами по
продажам.**

**Спикер:
Анна Немчинова**

Кто такой менеджер по продажам?

- Это специалист с обязанности которого входит совершение активных продаж:

1. Составление клиентской базы
2. Холодный обзвон
3. Проработка теплых звонков
4. Заключение сделки
5. Составление договоров и выставление счетов
6. Контроль по выполнению обязанностей по сделке с обеих сторон
7. Оказание постсервисного обслуживания

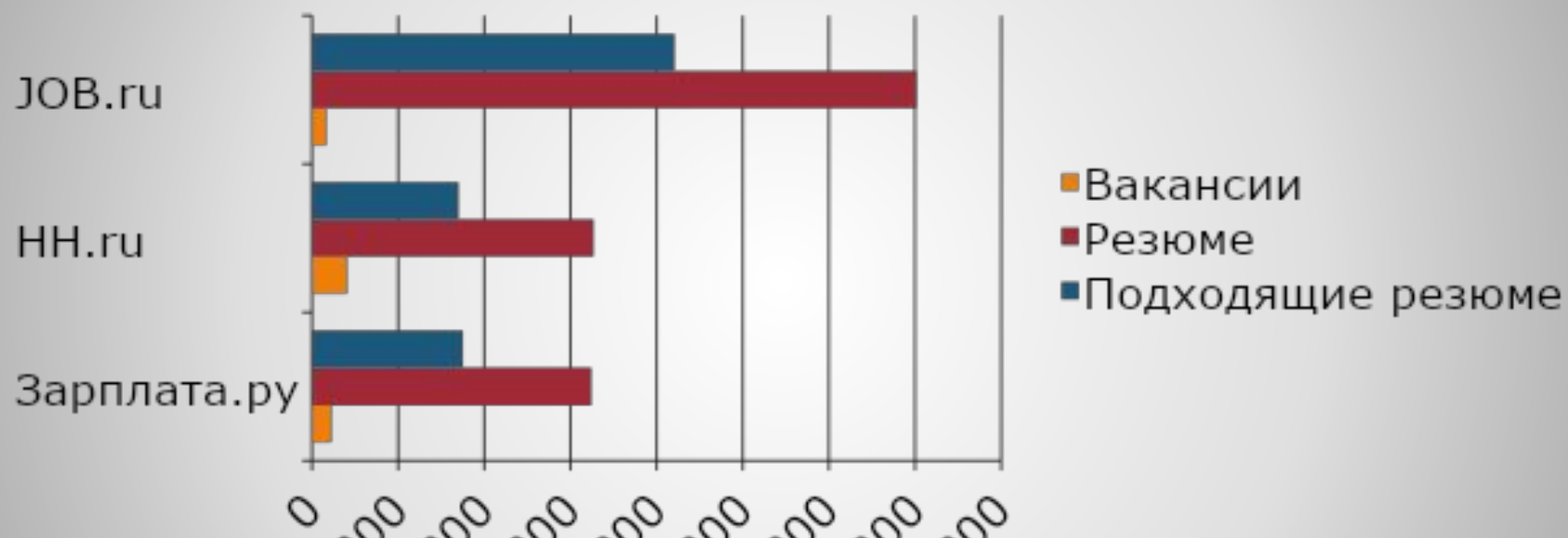
Почему сегодня так сложно найти менеджера по продажам?

1. Испорченная репутация профессии в период ее становления
2. Нет профессионального обучения этой специальности
3. Нет на рабочем месте необходимого инструментария для работы менеджера
4. Устаревшая система мотивации менеджеров по продажам
5. Нет сформированной системы отбора людей в этой профессии.

Ошибки при поиске менеджеров по продажам:

1. Нет понимания стратегии компании
2. Не сформирована четкая и ясная мотивация менеджера
3. Выбирают по процессам, а не по результативным показателям
4. Не знают как правильно задать вопросы, чтобы получить нужные ответы.

Статистика по вакансии «Менеджер по продажам»



Цифры:

Зарплата.ру: на 452 вакансии - 6483 - резюме (по Барнаулу и Алтайскому краю),
на HH.ru - на 816 вакансий - 6535 резюме,
на Job.ru на 334 вакансии - 14028 резюме.

Первый этап воронки работы с резюме

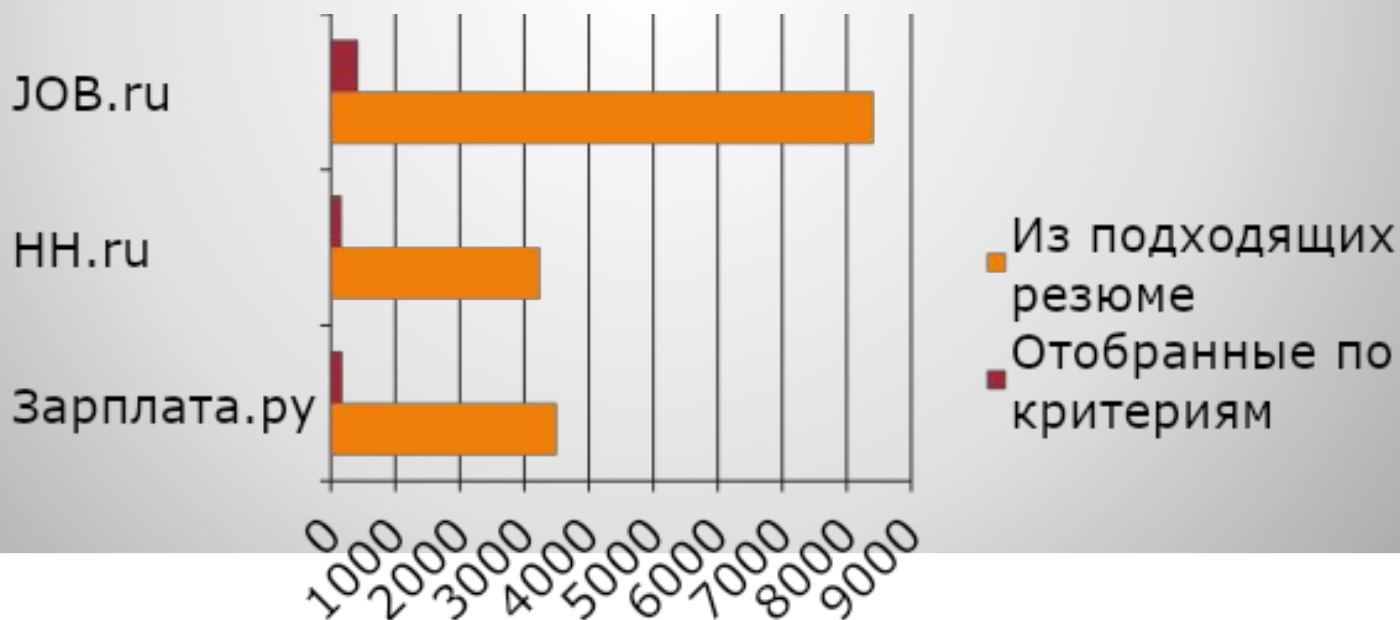
Подходящие резюме оценивались по следующим критериям:

1. Запрос только на менеджера по продажам (без администратора, коммерческого руководителя, менеджера по закупке и т. д.)
2. Без указания конкретной области и направления (строительство, продукты питания и т.д.) которую выбирает соискатель

Второй этап воронки отработки резюме

Критерии:

1. Опыт работы
2. Наличие образования и в какой области
3. Эмоциональные характеристики
4. Результаты работы
5. Эмоциональные характеристики и не стандартность их написания



Третий этап воронки работы с резюме: ОТЗВОН.

Критерии:

1. Взял трубку или перезвонил в течении часа
2. Грамотная речь и приятный тембр голоса по телефону
3. Четко выяснил сроки и обозначил время своего присутствия на собеседовании.

Воронка 1 к 5



- Звонков
- Речь и тембр
- Оперирование
сроками
- Пришел на
собеседование

Из 100 звонков по телефону я интересуюсь встретиться с половиной. (Критерий - отсутствие грамотной речи, слова - паразиты и невнятность фраз)

Из 50 только половина т.е. 25 дойдет до собеседования.

Из 25 - тебе 5 захочется предложить попробовать. Из 5 только 1 выйдет на работу.

Какие менеджеры по продажам бывают:

1. Легионер – большой опыт, своя клиентская база, большие запросы по мотивации.
2. Стандартные – планы, чаще всего выполнялись им на 70 – 80%.
3. Нулевые – без опыта.

Вопросы собеседования:

1. Как вы себя видите в профессии продавца через год? Через пять лет? *(смотрите видит ли он перспективу в этой профессии для себя, а не оценивает ее как возможность перекантоваться или попробовать)*
2. Если вы были бы животным то каким? *(надо чтобы был хищник)*
3. Почему вы выбрали профессию _____? *(ту на которую учился) (важно чтобы внятно смог сформулировать почему)*
4. Расскажите о том, как выглядит профессия вашей мечты? *(оцените его словарный запас и умение ставить перед собой цели и видеть свою перспективу)*
5. Как вы думаете как должен выглядеть ваш первый рабочий день? *(оцените - насколько он сможет влиться с работу)*
6. Что вы планируете делать в свою первую неделю работы? *(оцените - понимает ли он свой спектр задач в качестве менеджера)*
7. Какой фильм вам запомнился и приходит первый на ум? Почему? *(оцените его уровень интеллекта, он должен быть на среднем уровне)*

8. Чему бы вы еще хотели подучиться? *(поймите обучаем ли он, есть ли у него желание учиться)*
9. Что вас может заставить уйти с работы? *(поймите его демотивацию)*
10. Сколько денег вам надо чтобы закрыть свои ежемесячные расходы? *(насколько его бюджет реален и совпадает с вашим предложением)*
11. Каких людей вы считаете плохим клиентом, на ваш взгляд? *(оцените насколько он умеет принимать людей любыми)*
12. Чтобы вы изменили работе менеджера на предыдущем месте работы? *(посмотрите как он видит функционал работы и насколько он креативен, готов выдавать новые идеи)*
13. Спросите в конце есть ли у него вопросы и уточнения по работе. *(оцените его способность задавать вопросы и анализировать информацию)*

И скажите ему, что примите решение на следующий день.
И обязательно перезвоните.

Необходимый инструментарий для работы менеджера:

1. Четко прописанная мотивация в динамике года (согласно адекватным целям компании).
2. CRM - система
3. Четко сформированная сегментация клиентов
4. Рабочие скрипты: телефонных звонков, презентаций, встреч, КП.
5. Прописанная воронка продаж
6. Алгоритм действий и обращений к тем, кто влияет на продажу.

Успешная система результативных внутренних коммуникаций:

1. Четкая постановка целей компании
2. Четкая постановка задач для непосредственных руководителей со сроками
3. Четкая мотивация и демотивация сотрудников за выполнение и невыполнение задач
4. Получение обратной связи от руководителей по исполнению (правильно ли поняли задачу, готовность принять сроки и мотивацию, наличие ресурсов)
5. Прописание плана по выполнению задач и ответственных (разослать ответ-м)
6. Получить их согласие на выполнение задач
7. Контроль в определенные точки (до дедлайна) по их выполнению.

Стандартизация работы менеджера

1. Введение CRM – системы (учет)
2. Распределение обязанностей менеджера - отдать на аутсорс часть его работы (увеличение объема продаж).
3. Создание «книги для менеджера». (прописанные этапы сокращают время адаптации)
4. Создание системы наставничества

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ.
ВОПРОСЫ?**

Задавайте:
Анна 8-913-213-1979,
prodagnick@gmail.com

И еще я есть в соц. сетях и я там тоже отвечаю на вопросы)