



Система из 30+ онлайн уроков для увеличения продаж через продавцов.

Автор:

Александров Сергей

Александрович

(АСА)

Наши координаты:

Телефоны: (812) 336 43 15

(495) 504-36-21

8 (800) 555-00-19

www.mmkc.su



Давайте снимем все
«сливки» этой осенью!
Записать продавцов на курс
здесь

[http://mmkc.su/obuchenie/onl
ayn-programma-po-
podgotovke-prodavtsov-
mebeli-k-sezonu/](http://mmkc.su/obuchenie/onl
ayn-programma-po-
podgotovke-prodavtsov-
mebeli-k-sezonu/)





Несколько наблюдений из жизни мебельной отрасли:

- ❑ Дорога под названием "потом" ведет в страну под названием "никуда".
(Так проводят изменения в российском бизнесе).
- ❑ Когда мне говорят "у нас свой путь", я понимаю, что оправдывают свою бездеятельность и/или не смогли решить проблему.
- ❑ Научись делать то, что нужно, даже если тебе не нравится, и ты не хочешь.
Чтобы потом получить то что ты хочешь"



Идея системы из 30+ онлайн уроков для увеличения продаж через продавцов.



**Давайте снимем
«СЛИВКИ» ЭТОЙ
осенью!**





Идея системы из 30+ онлайн уроков для увеличения продаж через продавцов.

**Давайте снимем
«сливки»!**

- 1. Почему это возможно сейчас?**
- 2. Что для этого нужно?**





Для начала надо избавиться от мифа:

«Что где-то есть нормальные продавцы, только надо хорошо поискать»





Реальность

- Продавцы ждут, пока покупатель сам обратится; в лучшем случае, спросят: “Что-то подсказать?!”
- Продавцы предлагают покупателю самый дешевый ассортимент;
- Продавцы постоянно говорят, что сейчас можно купить еще дешевле, не выяснив финансовые возможности покупателя;
- Продавцы не задают вопросов и предлагают все подряд;
- Продавцы не берут контакты покупателя;
- Продавцы не стимулируют на приобретение товара сейчас.



Реальность

- Хороших кадров нет
- Продавцы выходят на стажировку и, не дойдя до конца учебы, уходят;
- Продавцы так и не начинают продавать после проведенного обучения
- Продавцы долго выходят в полноценный рабочий цикл (3-6 месяцев);



Реальность

Большинство мебельных компаний:

1. не знает, как подступиться к обучению и внедрению стандартов
2. Обучает, но толку мало:
 - продавцы сопротивляются обучению,
 - продавцы учат формально, но затем не применяют в работе с покупателями,
 - продавцы Стандарты продаж не соблюдают.



Схема «Цепочка непродуктивности персонала»



Не знаем, как продавать – теряем покупателей – низкие продажи



Что можно успеть сделать за ближайший месяц с учетом загрузки руководителей, невыстроенных процессах, других дел, чтобы поднять продажи?

Поднять квалификацию продавцов.

Это можно быстро.

Это будет эффективно.

Это можно сделать «чужими руками».

Это дешево.

Окупится. Даст результат.



ММКЦ

(Международный Мебельный
Кадровый Центр)

Мы знаем, как продавать больше

**Результат говорят
сами за себя:**



Кто что продал за время проведения курса (с 20.01.16 по 27.07.16) с применением полученной информации?

ОНЛАЙН – ТРЕНИНГ «АС МЕБЕЛЬНЫХ ПРОДАЖ»

Работа с возражениями. Часть 1

Документ – Сергей Александров

Кудряцева Надежда_Мс
Артем Устьян_Олмеко
Рыбьева Юлия_Полцань
Экатерина Шеголева_Евг
Татьяна Морозова_Инте
Шолов Сергей_Кухни Э
Прокопьева Ирина_Техн
Руслан Степаненко

Кто что продал за время проведения курса (с 20.01.16 по 27.01.16) с применением полученной информации?

Напишите, что именно (предметы мебели), какое количество и общую сумму.

Пример:
Стол – 1, диван – 2, 52 400 руб.

Принять участие в тренинге

АВТОРСКИЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ МЕБЕЛИ СЕРГЕЯ АЛЕКСАНДРОВА

К 3-му занятию тренинга участники продали мебели суммарно на

3 млн. 528 тыс. 622 руб.

Кто что продал за время проведения курса (с 11.07.16 по 20.07.16) с применением полученной информации?

6 255 507		
Сумма продаж, руб.	Наименование товара	Техника продаж
50 000	Кровать	Вброс
60 000	Гостиная	Изюминка
90 002	витрина	Преповоз
51 000	Комод	ИзТ
360 000	40 стульев,13 столов	
300 000	Детская	
133 000	Обед.зона	
33 000	Гостинная	
250 000	2 кухни	
180 000	Встройка-технику к кухням	
10 000	Стол	
719 134	Перечислять время нет	
83 600	Кухонный гарнитур	
7 001	Стол	
270 000	Шкафы+прихожие,5 заказов	
15 000	Матрас. Много наработок	
500 000	15 договоров с трех торговых точек	
270 000	Шкафы и другая мебель	
350 000	16 диванов	
140 000	1 кухня 2 табуретки 3 кровати 1 тахта стол	
342 000	Кровать -3,матрас-3,спальня -1,диван -2,гостиная -2 ,шкаф - купе	
170 000	За 2 дня продала	Преповоз +ИзТ
100 000	Столы+стулья	
1 000 000	2 магазина по столам франшиза	ИзТ
650 000	10 тыс.долларов	
57 470	гостиная	
21 200	стол+стулья	
10 490	гостиная стол	
32 610	стулья	

**Общая сумм
продаж составила –
6 255 507 руб.**

Отзывы прямо во время вебинара 03.08.16 о применении наших методик

Наумова Светлана

Сергей, я помню. Я думаю. Времени не было. За 30 дней июля 34 заказа средний чек 147 тыс

Сергей Александров 12:32

Ура!!!!
Вы просто круты! Теперь обязаны позвонить и рассказать! 😊

Наумова Светлана

Не то слово. Еще 26 наработок, дизайн проектов на август.

Темиргалиев Рамис

Заполнил и отправил

Игорь Плешко_Игорь

А мы не успеваем отгружать,...) Спасибо ММКЦ !!

Гаяне Даллакян Столбери 12:33

незнаю совпадение или помогли ваши занятия но продажи магазина выросли в 2 раза!!! 😊

Кадькова Елена ООО Столбери 12:35

Продажи после июльского вебинара выросли на 155% по сравнению с июнем

Результат 1. За 30 дней июля продали на 4 млн. 998 тыс. и собрали 26 наработок!

Результат 2. Не успеваем отгружать мебель!

Результат 3. Продажи в магазине выросли в 2 раза!

Результат 4. Продажи выросли на 155%!



Результат говорят сами за себя:

Сотни историй продаж уже в ходе обучения



ММКЦ

(Международный Мебельный
Кадровый Центр)

Мы знаем, как продавать больше

Почему такие результаты?:



Почему такие результаты?:

Разработана технология обучения продавцов на потоке



Я знаю.

Это похоже на фантастику.

Но я к этому шел 14 лет, решая задачи, стоящие перед мебельной отраслью:

- ✓ Как быстрее, чем за 3-6 месяцев, вывести стажеров на хороший уровень продаж
- ✓ Как подготовить команду крепких профессионалов внутри компании
- ✓ Как наладить систему внутреннего обучения быстро, легко, доступно
- ✓ Как развивать персонал постоянно и удерживать лучших



Технология обучения. Цель и Результат

На входе:

Продавец, который чего-то не знает, не понимает, не способен, не умеет, действовать эффективно.

На выходе:

Продавец, который знает, понимает, способен, умеет максимально эффективно действовать и получать результат в продажах.

Результат обучения: обученный человек способен действовать более эффективно, продуктивно, результативнее, чем до обучения.



Технология обучения персонала нужна, так как:

Технология обучения персонала



Уменьшает потери
при смене персонала



Быстро выводит
продавцов на стабильный
уровень продаж



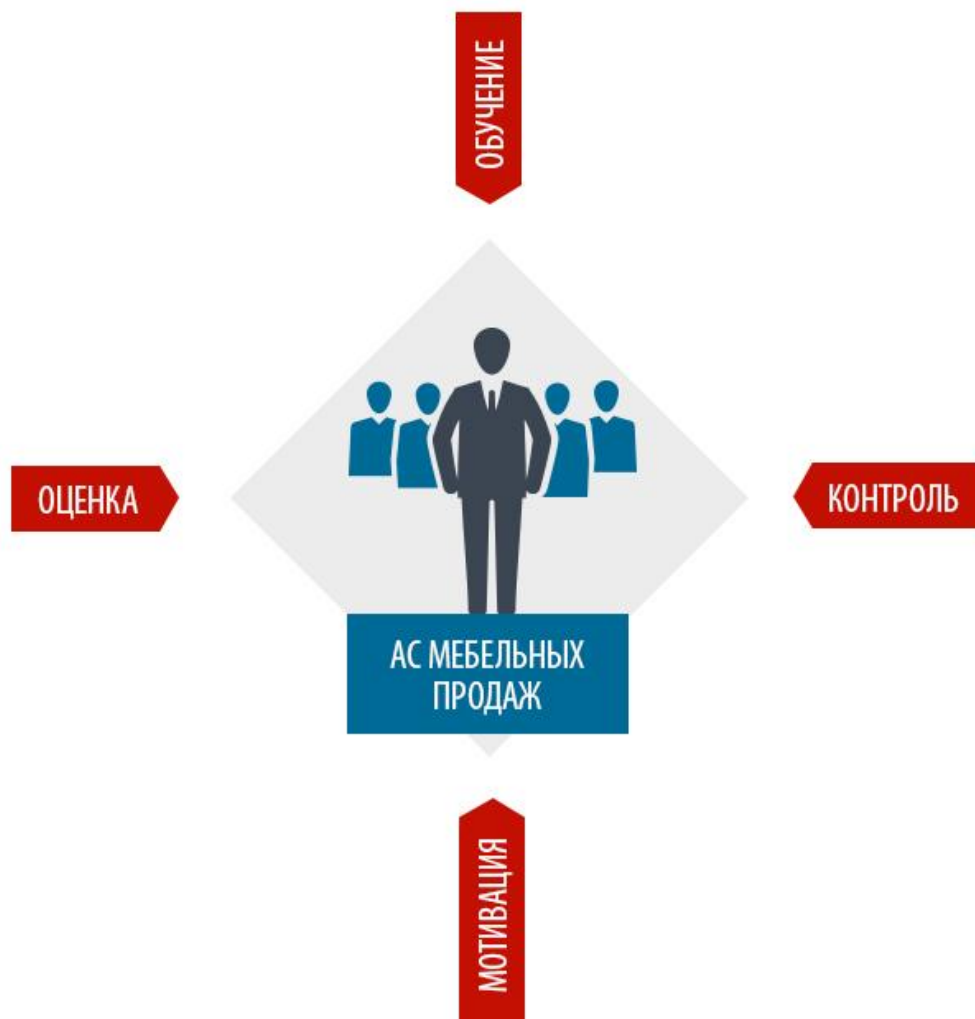
Уменьшает зависимость
от "капризных" продавцов





Технология обучения персонала включает:

4 аспекта подготовки квалифицированных кадров





Технология обучения персонала включает 6 последовательных действий:

6 последовательных действий для выращивания Асов мебельных продаж

1

СФОРМИРОВАТЬ требования к знаниям, умениям, навыкам (ЗУН), которыми должны обладать продавцы

2

НАЛАДИТЬ регулярную оценку ЗУН и результатов работы сотрудников

3

РАЗРАБОТАТЬ внутрикорпоративные программы, по которым системно обучать продавцов

4

ВВОДИТЬ полученные на обучении знания, приемы продаж в Стандарты и контролировать их выполнение

5

ОРГАНИЗОВАТЬ среду (корпоративную культуру), которая мотивирует учиться и применять полученные знания на практике

6

ПРИВЯЗАТЬ систему оплаты труда к соблюдению полученных в ходе обучения знаний и стандартов продаж



Технология обучения персонала включает организованный процесс комплексной **МОТИВАЦИИ:**





Технология обучения персонала включает разные формы обучения и частоту воздействий:

Системное обучение продавцов

СИСТЕМНО		ПОСТОЯННО
МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ	ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ	
<ul style="list-style-type: none">■ Лекции■ Дискуссии■ Упражнения■ Ролевые игры■ Кейсы■ Видеокурсы	<ul style="list-style-type: none">■ Вебинары■ Семинары■ Тренинги■ Самостоятельное изучение	<ul style="list-style-type: none">■ Еженедельно■ Ежемесячно■ Ежеквартально■ Ежегодно



Что представляет из себя система из 30+ онлайн уроков для увеличения продаж через продавцов.

Полный цикл обучения и вовлечения



Тест:



Выполнение практического задания (самостоятельная деятельность)



Видеоурок



Общение с коллегами или преподавателем (разговор)

Технология обучения персонала включает разные формы обучения и частоту воздействий:

Правильно выстроенное системное обучение приносит ощутимое увеличение продаж мебели!

ПЕРИОДИЧНОСТЬ	ЗАДАЧА, КОТОРАЯ РЕШАЕТСЯ	МЕРОПРИЯТИЕ
Ежедневно	Отточить конкретные речевки	Прозвон продавцов или опрос на рабочем месте
Еженедельно	Освоить конкретный прием продаж Закреть проблемную зону	Мини-тренинг на 30-40 мин
Ежемесячно	Пополнение базы знаний компании Мотивация продавцов на применение изученной информации Контроль навыков	Сбор историй продаж и рассылка их по всей компании Выдавать на изучение дополнительный материал о продажах (статьи, фрагменты из книги, Методики) Акции «Тайный покупатель»
Ежеквартально	Оценить текущий уровень ЗУН	Аттестация на категорию
2 раза в год	Дать эмоциональный заряд. Получить новые идеи.	Организация конференции, семинара, тренинга с приглашенным экспертом



Технология обучения персонала включает методологию:





Программа онлайн самообучения продавцов с поддержкой кураторов за 30+ занятий по технологии, разработанной в ММКЦ.

План действий сейчас полностью раскроем.

При этом учтены:

- ✓ Особенности обучения взрослых людей
- ✓ 3 стадии проведения изменений
- ✓ Лучшие практики продаж в рознице
- ✓ Система обучения и последовательного привития навыков продаж
- ✓ Ограничения по времени:
 - у продавцов,
 - у руководителей
- ✓ Финансовые возможности компаний



Что такое программа «30+ онлайн занятий»?

1. Используются разные формы подачи материала: презентации, кейсы, ролевые игры, видео
2. Информация выдается порционно (30+ занятий), постепенно, не пытаюсь “впихнуть” сразу все
3. Учебный материал изложен логично, последовательно, дополнен слайдами, схемами, рисунками, иллюстрациями
4. Продавцы занимаются по своему графику в своем темпе.
5. Мы следим, чтобы продавцы сразу начинали пробовать применять новые знания на практике. Для этого им выдаются задания на отработку, а они пишут письменные отчеты.
6. Мы оказываем максимальную эмоциональную поддержку при обучении, мотивируем на дальнейшее изучение, даем каждому продавцу грамотную обратную связь.



Что такое программа «30+ онлайн занятий»?

Во время обучения:

- **Приводятся** примеры на разных группах товаров, которые потом обобщаются. Так происходит овладение нужным приемом продаж.
- **Используются** примеры-анalogии из жизни, чтобы проще было понять, усвоить, начать применять.
- **Рассказываются** примеры из собственного опыта ведущих.
- **Даются** задания участникам составить свои примеры, чтобы мы могли убедиться, что материал усвоен.
- **Выдаются** дополнительные задания на дом для самостоятельной проработки.
- Проводится тестирование участников для проверки качества усвоения материала.



Полный цикл обучения и вовлечения

План 30+ уроков. Подробно.

Демонстрация

- Тест ▶ Видео урок/Электронный урок ▶
- ▶ Статья ▶ Домашнее задание ▶
- ▶ Практика – истории продаж ▶
- ▶ Обратная связь (кураторы) ▶
- ▶ Тест



В курсах есть тесты и задания

1. Установление контакта с покупателем

Секреты АСА мебельных продаж

Клиент вошел в магазин. Как нам вести себя? Сразу попробовать наладить контакт или подождать?
А чтобы Вы сделали?! Выберите ответ.

Не буду беспокоить клиента 1-2 минуты

Дам осмотреться 30 секунд

Вступлю в контакт до 10 секунды

Принять ответ





Программы подготовки АСА мебельных продаж

помимо техник продаж

включает еще и курсы по изучению материалов, фурнитуры, механизмов по выбранной вами группе товаров:

- Корпусная мебель
- Кухни
- Диваны
- Матрасы
- Столы и стулья
- Техника продаж



Программа подготовки АСА продаж корпусной мебели



Программа подготовки

АСА продаж корпусной мебели

Урок 1. Основные мебельные материалы



1 Вводный тест.

2 Учебная часть:

Урок 1. Основные
мебельные материалы.

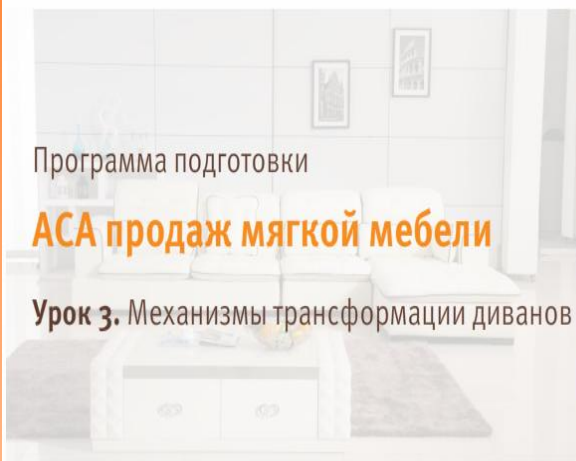
Урок 2. Мебельные фасады.

Урок 3. Мебельная
фурнитура.

3 Итоговый тест.



Программа подготовки АСА продаж мягкой мебели

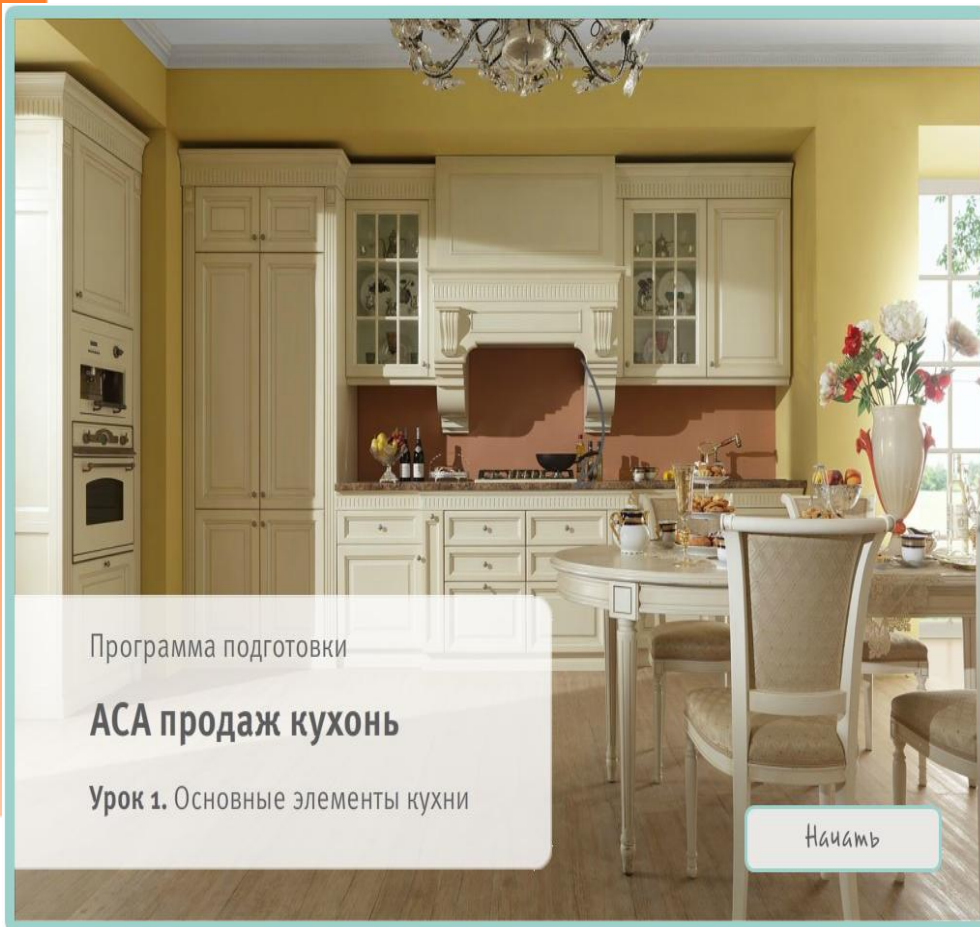


- 1 Вводный тест.
- 2 Учебная часть:

Урок 1. Механизмы трансформации диванов.
Урок 3. Каркас и внутреннее наполнение диванов.
Урок 3. Ткани для обивки диванов.

- 3 Итоговый тест.

Программа подготовки АСА продаж кухонь



1 Вводный тест.

2 Учебная часть:

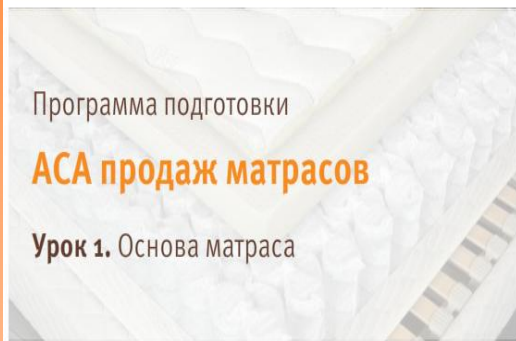
Урок 1. Основные элементы
кухни.

Урок 2. Основные правила
планировки.

Урок 3. Встраиваемая
техника. Столешница и
фартук.

3 Итоговый тест.

Программа подготовки АСА продаж матрасов



1 Вводный тест.

2 Учебная часть:

Урок 1. Основа матраса.
Урок 2. Комфортные слои.
Урок 3. Критерии выбора
матраса.

3 Итоговый тест.

Секреты АСА мебельных продаж

Секреты АСА мебельных продаж

Стандарт продавца мебели для работы с клиентом, который позволяет продавать и зарабатывать больше.

Электронный интерактивный курс

Начать



1. Установление контакта с покупателем

Секреты АСА мебельных продаж

Совместите действия и фразы, перетаскивая их мышкой в пустые поля с различными типами покупателей.



Ответить на вопрос: «В зале есть классические модели и в стиле модерн. Вас какие интересуют?»



Вброс информации: «Мы выпускаем более сотни различных по стилю и цвету фасадов для кухонь – точно подберем под Ваш вкус и бюджет!»



Вовлечь покупателя в действие: «Лягте на кровать, и Вы почувствуете себя как на перине!»



В течение первых 5 секунд произнести первую фразу: «Любой диван делаем в индивидуальной ткани!»

Принять ответ



16/50



1. Установление контакта с покупателем

Секреты АСА мебельных продаж

Клиент вошел в магазин. Как нам вести себя? Сразу попробовать наладить контакт или подождать? А чтобы Вы сделали?! Выберите ответ.

Не буду беспокоить клиента 1-2 минуты

Дам осмотреться 30 секунд

Вступлю в контакт до 10 секунды

Смотрите полезное видео

Принять ответ



12/50





Диалоговые тренажеры

А на сколько она была дешевле? Мы можем предложить Вам скидку!


Хм... я точную сумму не помню. А какую скидку Вы сможете сделать?



А может и не вернется!

Не предлагайте скидку, пока не поймете, в чем же, действительно, причина возражения.

Попробуйте еще раз




Выберите, что стоит сказать Анне дальше.

Ну вот видите! Я же Вам говорю: такого просто не может быть!

Для вас важны сроки и качество? Сейчас я узнаю, какая мебель в наличии и оформим заказ!

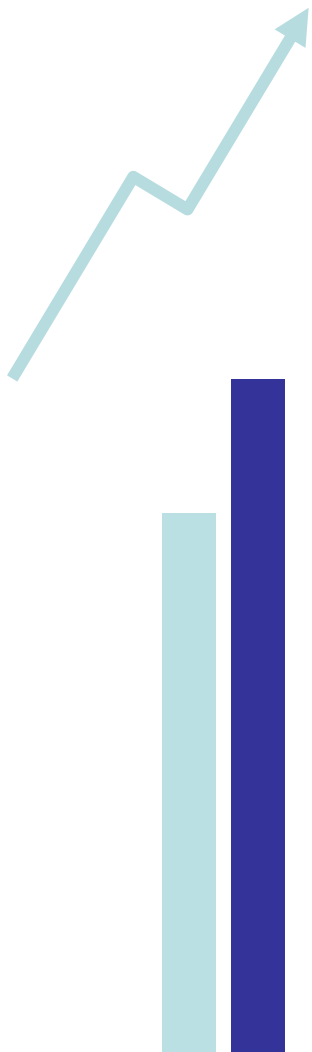
Возможно, Вы сможете найти подобную коллекцию дешевле, однако, если Вы посмотрите на качество нашей продукции, то поймете, что Вы не переплачиваете. Кроме того, Вы получаете возможность подобрать мебель в комплектации, которая подходит именно Вам!






Вы будете легко
контролировать обучение,
так как у вас будет:

- Отчет по тестам
- Отчет по материалам
- Отчет по каждому продавцу





Отчеты по каждому сотруднику

Дата ↑	Материал	Статус	Просмотрено	Баллы	Время
15 мар. 2016 12:14	 Основные мебельные материалы	Не завершен	-	-	00:00:37
15 мар. 2016 8:16	 Фасады	Не завершен	-	-	00:00:06
12 мар. 2016 18:42	 Секреты АСА мебельных продаж	Пройден	-	100%	00:19:06

Показывать по элементов из 12

Страница из 2 [←](#) [→](#)



Результаты теста

Дата ↑	Название	Пользователь	Время	Статус	Баллы	Правильные ответы
1 июня 2016г.	Итоговый тест к программе подготовки АС А продаж кухонь	Иванов Евгений	00:01:41	Не пройден	35.56%	16
30 мая 2016г.	Итоговый тест к программе подготовки АС А продаж корпусной мебели	Иванов Евгений	00:04:10	Пройден	92.5%	37
30 мая 2016г.	Вводный тест к программе подготовки АСА продаж корпусной мебели	Иванов Евгений	00:01:50	Пройден	35%	14



Анализ ответов

4. Как правило, стандартная глубина напольных шкафов равна:

Одиночный выбор | Баллы: 10

Ответ

Ответ пользователя

45-50 см.

55-60 см.



50-55 см.

Неправильно | Присуждено баллов: 0 баллы | Количество попыток: 1



ММКЦ

(Международный Мебельный
Кадровый Центр)

Мы знаем, как продавать больше

Наши кураторы, которые проверяют задания:





А еще по итогам обучения вы сможете:

- **Создать базу знаний наиболее удачных фраз для общения с клиентами** (у вас она будет после окончания курса),
- **Зафиксировать требования, стандартизировать работу** (для этого просто оформить речевые модули в стандарты),
- **Ввести категории** (об этом подробнее в книге «Подготовка звезд продаж на потоке» <http://mmkc.su/solutions/kniga-po-obucheniyu-personala-mebelnykh-kompaniy/>),
- **Скорректировать систему оплаты труда** (дополнительная мотивация, есть в книге «Секреты продаж на рынке мебели. Как за 5 шагов выстроить продажи в опте и рознице»)



Программа онлайн самообучения продавцов с поддержкой кураторов за 30+ занятий по технологии, разработанной в ММКЦ.

План действий сейчас полностью раскрыт.

При этом учтены:

- ✓ Особенности обучения взрослых людей
- ✓ 3 стадии проведения изменений
- ✓ Лучшие практики продаж в рознице
- ✓ Система обучения и последовательного привития навыков продаж
- ✓ Ограничения по времени:
 - у продавцов,
 - у руководителей
- ✓ Финансовые возможности компаний



Несколько цифр напоследок. Что можно получить до конца года:

Допустим, что ежемесячные продажи вашего магазина
составляют **500 000 рублей**:

- при увеличении продаж всего на **5%** увеличение выручки составит **25 000 рублей** (1 доп. диван, стенка, шкаф, 2 стола)
- при увеличении продаж всего на **10%** увеличение выручки составит **50 000 рублей** (полкухни, 1 кухня,)
- при увеличении продаж всего на **15%** увеличение выручки составит **75 000 рублей** (подставьте свой товар)
- при увеличении продаж всего на **20%** увеличение выручки составит **100 000 рублей**. (подставьте свой товар)

За 3 месяца: + 75 000 – 300 000 руб. с одного магазина/смены.

За 3 месяца: + 300 000 – 900 000 руб. с **2-х** - 4-х магазинов

За 3 месяца: + 500 000 – 3 млн. руб. с **5-ти** – 10 магазинов

Это можно сделать просто за счет продавцов сейчас.



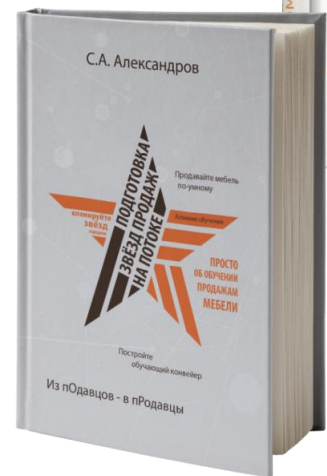
Давайте снимем все
«сливки» этой осенью!
Записать продавцов на курс
здесь

[http://mmkc.su/obuchenie/onl
ayn-programma-po-
podgotovke-prodavtsov-
mebeli-k-sezonu/](http://mmkc.su/obuchenie/onl
ayn-programma-po-
podgotovke-prodavtsov-
mebeli-k-sezonu/)



Основатель ММКЦ

- ✓ **Опыт продаж** – 22 лет, 14 лет работы в мебельной сфере, **эксперт** (исследовано 522 мебельные компании)
- ✓ **Автор 4-х книг:**
 - «Секреты продаж на рынке мебели. Как за 5 шагов выстроить продажи в рознице и опте» (1-ая для мебельного рынка),
 - «18 главных вопросов, которые волнуют мебельный бизнес последние 10 лет»
 - «Как стать асом мебельных продаж»
 - Подготовка звезд продаж на потоке.
- ✓ **Разработчик** «Методики по работе с клиентом для увеличения продаж мебели»,
- ✓ **Разработчик** стандартов продаж для всех групп мебели,
- ✓ **Провел** более 700 различных семинаров, тренингов, вебинаров,
- ✓ **Спикер** цикла семинаров «Звезды Российского Консалтинга» в рамках Международных мебельных Форумов «Эффективный сбыт и продажи мебели 2010-2015», Москва, «Крокус Экспо» и «Красная Пресня».
- ✓ **Хороший человек**





Александров С.А., основатель ММКЦ и автор программ, материалов

Профессиональное обучение мебельных компаний

Материалы для обучения и внедрения

Книги
Методики, стандарты
Должностные инструкции

Сайт
<http://mmkc.su/solutions/>

Где найти

Формы обучения

Дистанционные программы обучения

Электронные курсы
Видеокурсы

Специальные интернет-площадки

Онлайн-обучение

Виды обучающих программ

Вебинары, онлайн-тренинги

Открытые (разные компании)
Корпоративные (одна компания)

Web-комната

Разные города и страны

Где проводится обучение

Офлайн-обучение

Семинары, тренинги
Конференции

Открытые
Корпоративные

Приедем к вам

На территории организаторов

Узнайте перечень обучающих программ ММКЦ и выберите наиболее результативную для Вас программу по телефонам: +7 (812) 336-43-15, 8 (800) 555-00-19 или напишите на почту info@mmkc.su

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!



ММКЦ

{Международный Мебельный
Кадровый Центр}

Мы знаем, как продавать больше

Наши координаты:

Телефоны: +7 (812) 90-90-400

+7 (812) 33-64-315

8 (800) 555-00-19

www.mmkc.su

www.ммкц.рф

[email shkola_asa@mmkc.su](mailto:shkola_asa@mmkc.su)

Александров Сергей Александрович