

Антон Берсерк

АЛГОРИТМ ПРОДАЖ **ВЫПУСК 1**

БЫСТРЫЙ ЗАПУСК И РАЗВИТИЕ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

25 прикладных приемов



Антон Берсерк

**Алгоритм продаж: Быстрый
запуск и развитие отдела
продаж. Выпуск №1. 25
прикладных приемов**

«Издательские решения»

Берсерк А.

Алгоритм продаж: Быстрый запуск и развитие отдела продаж.
Выпуск №1. 25 прикладных приемов / А. Берсерк —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-909036-2

Зачем необходим отдел продаж?— Для того, чтобы собственник бизнеса мог на 100% заниматься стратегией;— Для масштабирования продаж;— Для того, чтобы не терялись клиенты;— Для того, чтобы клиенты получали максимум полезного контента при знакомстве с бизнесом;— Для формирования полноценного бренда. 8 из 10 предпринимателей так или иначе приходят к мысли о создании отдела продаж. Рано или поздно. Данное руководство для того, чтобы избежать 90% возможных ошибок, которые могут возникнуть на пути.

ISBN 978-5-44-909036-2

© Берсерк А.
© Издательские решения

Содержание

ПРО алгоритм продаж, SALESFITNESS и клуб «суперроп»	6
От автора	7
Ресурсы	8
Новые выпуски серии «Алгоритм продаж» в ближайшее время	9
Для чего	10
Для кого	11
Тезисы победы в продажах	12
Вступление. Правила	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Алгоритм продаж: Быстрый запуск и развитие отдела продаж. Выпуск №1 25 прикладных приемов

Антон Берсерк

© Антон Берсерк, 2018

ISBN 978-5-4490-9036-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРО алгоритм продаж, SALESFITNESS и клуб «суперроп»

Либо победят боты, либо человек возьмется за голову и начнет нормально работать с клиентом. Других вариантов нет.

Системные продажи – это циклическая проработка одних и тех же истин. Велосипед в продажах изобрести сложно. И даже невозможно. Все равно все крутится вокруг одних и тех же постулатов: Узнай клиента – Выясни, что он хочет – Покажи то, что можешь предложить – Озвучь цену – Отработай возражения – Убеди – Закрой сделку. Это и есть Алгоритм продаж. Вокруг него все и строится.

Могут меняться технологии поиска клиента, могут меняться экономические условия, могут меняться сотрудники, но общий алгоритм работы с клиентом остается прежним. Как не крути.

Все проекты, которые реализуются внутри «Алгоритма Продаж» посвящены одному и тому же. Циклически, регулярно, разными словами, но об одном и том же. Снова и снова. Результат в продажах приносят не новые технологии, а умение правильно делать одни и те же действия: Задавать вопросы – Правильно говорить – Вовремя убеждать. Точка.

Клуб любителей системных продаж «СуперРОП» – реально-виртуальный тренажерный клуб для проработки управленческих навыков при построении и развитии продаж.

SalesFitness – книги о продажах и управлению продажами, проектные работы для построения продаж, видеокурсы по продажам и управлению продажами, живые и дистанционные форматы тренировки сотрудников отделов продаж.

«Алгоритм Продаж» – специальные тренировки для развития навыков у сотрудников отдела продаж. Почти тренинг по продажам, но гораздо результативнее.

От автора

То, что вы сейчас начинаете читать, – это основа основ при систематизации продаж. С этого все начинается.

Мой путь в системных продажах начинался в 2003 году. Именно тогда я впервые попал в жернова системы продаж. Начинал я свой путь как обычный менеджер по продажам. Продажником я был хорошим. Дважды был чемпионом в департаменте продаж по итогам 2005 и 2006 годов. Департамент продаж тогда насчитывал более 50 менеджеров по продажам.

Впоследствии я прошел все ступени карьерной лестницы. Я был руководителем группы, где работало 8—12 человек, потом я руководил отделом, где работало более 50 человек.

Для чего я рассказываю эти факты? Чтобы вы понимали, информация в данной книге – практическая выжимка. Все проверено, перепроверено.

Я не люблю писать про эмоции. Я люблю писать инструкции. Пусть данная книга послужит инструкцией для вас в деле построения систем продаж.

Чем я занимаюсь сейчас?

Я занимаюсь профессиональным обучением менеджеров по продажам, руководителей отделов продаж, директоров и собственников и периодически помогаю строить отделы продаж. Систематизировав свои знания, я создал методику, которая получила название «Алгоритм продаж». Именно по этой методике я тренирую менеджеров по продажам, именно по этой методике я строю системы обучения внутри действующих отделов продаж и именно по этой методике я строю системы продаж.

Профессиональный инструктор по продажам, бизнес-тренер, бизнес-технолог, спикер.

Ресурсы

<http://salesfitness.ru/>

портал системных продуктов от Антона Берсерка

<http://SuperROP.ru/>

Клуб любителей системных продаж «СуперРОП»

<http://algorithm-1.ru/>

надежные тренировки для чемпионов в продажах

<https://www.instagram.com/antonberserk/>

аккаунт в Инстаграм

<https://www.facebook.com/antonberserk>

аккаунт в Facebook

<http://1-op.ru/o-nas/>

Информация об авторе

Новые выпуски серии «Алгоритм продаж» в ближайшее время

Для получения информации о новых выпусках подпишитесь на рассылку на <http://salesfitness.ru/>

Выпуск №2. «Алгоритм продаж: 50 способов убеждения».

Выпуск №3. «Алгоритм продаж: как запустить систему убеждения клиентов. Самоучитель для руководителей».

Выпуск №4. «Алгоритм продаж. Самоучитель для менеджеров по продажам. Кейсы, примеры из практики, работа над ошибками».

Выпуск №5. «Алгоритм продаж: трафик. Где брать клиентов. Самоучитель от А до Я».

Для чего

Увеличение эффективности действующей системы продаж. Используйте данный материал как методичку при запуске новых направлений, при доработке действующей системы продаж.

Запуск отделов продаж с нуля. Используйте данную методичку в качестве пошаговой инструкции по созданию отдела продаж с нуля.

Аудит и поиск слабых мест в системе продаж. Используйте данную методичку как инструмент анализа текущих процессов внутри системы продаж. Все ли работает, правильно ли работает.

Для кого

Для собственников компаний. Неважно, какой у вас размер компании. В основе любой компании все равно есть отдел (ы) продаж, который (е) должны продавать ваш продукт и услугу. Чем лучше они работают, тем выше доходность бизнеса.

Для руководителей компаний. Любая компания должна продавать. Это основа. Система продаж должна работать как часы, чтобы приносить ожидаемый результат. Лично для вас это и рост доходов, и реализация амбиций, и уважение сотрудников.

Для руководителей отделов продаж. Управлять продажами несложно, если понимаешь все элементы системы и умеешь их правильно применять. Это отличный инструмент для увеличения продаж и доходов в целом.

Для менеджеров по продажам. Карьера в продажах невозможна без знаний. **Управлять – это не то же самое, что продавать.** Тренируйте навыки. Лично для вас это и рост доходов, и более прочные позиции внутри бизнеса.

Для начинающих предпринимателей. Даже если вы работаете один, вы должны понимать, что такое отдел продаж, и как он запускается. Рано или поздно, но вы к этому придете. И чем раньше, тем лучше. Лично для вас это лишний инструмент для роста оборотов и выживаемости бизнеса в целом.

Для маркетологов. Понимая суть системы продаж, вы сможете более точно воздействовать на клиента. Вы сможете влиять на то, что слышит, видит и знает клиент. Лично для вас это гордость за сверхрезультат, лишний кейс в вашу копилочку достижений.

Для HR-специалистов. Работа с персоналом в продажах всегда требует полного понимания реалий, в которых живут продажи. Вы сможете эффективно набирать руководителей, обучать кадровый резерв, тренировать действующих руководителей. Лично для вас это и рост доходов, и признание со стороны руководства.

Тезисы победы в продажах

«ВЕДИ ПРАВИЛЬНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ОТ И ДО!»

«ВСЕГДА ИЩИ КЛИЕНТОВ!»

«СЧИТАЙ СТАТИСТИКУ!»

«ДЕЛАЙ КЛИЕНТОВ ПОСТОЯННЫМИ!»

«ВСЕ СОХРАНЯЙ И АВТОМАТИЗИРУЙ!»

*«ЕСЛИ У ВАС 10—30 КЛИЕНТОВ, ТО ПРОБЛЕМ С УПРАВЛЕНИЕМ
НЕ БУДЕТ. ЕСЛИ 500—5000, ТО ОТДЕЛ ПРОДАЖ НЕОБХОДИМ НА 299%!»*

Отдел продаж создается с целью реализации этих тезисов и с целью развития масштаба деятельности бизнеса (увеличение оборотов, маржинальности, ассортимента, прибыли, географии присутствия, амбиций собственника и топ-управления).

Вступление. Правила

– Отдел продаж есть смысл запускать тогда, когда на это есть деньги, ибо это процесс затратный и иногда (частенько) небыстрый по развитию.

– Если денег нет, то делайте из себя отдел продаж. Правила одни и те же, разница только в том, что нет найма персонала, а все вы делаете самостоятельно – и продаете, и управляете, и администрируете, и обучаете сами себя. Это вполне возможно.

– У отдела продаж должен быть руководитель. С первого дня. Управлять отделом продаж – это ежедневно считать цифры. Много цифр. Без перерыва. Метрика сотрудников, деньги, трафик.

– Создать отдел продаж несложно. Сложнее им управлять. Люди всегда ломают любую логику. Контроль за людьми должен быть жестким. Именно поэтому у отдела продаж всегда должен быть руководитель, на 100% погруженный в процесс.

– Развитие бизнеса без отдела продаж невозможно. Примите это как аксиому. Самостоятельно бизнес может хаотично дорасти до каких-либо параметров. Но планомерный рост без отдела продаж невозможен. А уж тем более невозможна конкурентная борьба.

– Отдел продаж – это инструмент, лопата. Нет мастера во главе инструмента – нет результата. Лопатой гвозди не забивают, лопатой копают. Шлифуйте свое мастерство по управлению продажами. Это несложно. Это требует погружения и квалификации (приходит со временем).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.