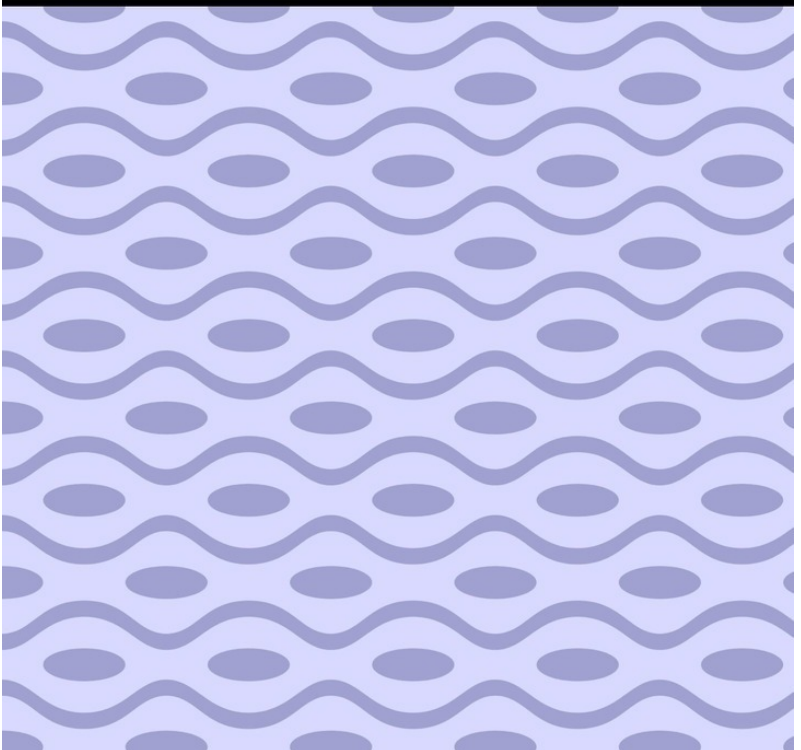


ALEXEY F

Записки бывшего торгпреда



Alexey F
Записки бывшего торгпреда

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56996485

ISBN 9785005115157

Аннотация

Взгляд на специфику работы торгового представителя. Нюансы и краткое изложение этапов визита. Исключительно мой личный опыт, построенный и полученный в «полях».

Записки бывшего торгпреда

Alexey F

© Alexey F, 2020

ISBN 978-5-0051-1515-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Волею судьбы я стал грузчиком в одной самой известной, на тот момент, Компании- дистрибьюторе в ПК «Г.»

Признаюсь, что всегда жаждал карьерного роста, НО не шагая по головам, все, так сказать, «по -чесноку». Как итог – кладовщик, экспедитор))

Всегда смотрел с белой завистью на торговых представителей, катающихся на машинах, передуренных, напомаженных и ничего «не делающих» белых воротничков, зарабатывающих бешеные деньги, ничего не делая..... Это я так тогда думал, пока сам не стал Торговым Представителем (ТП, торг. пред.).

Ещё будучи грузчиком-сборщиком, я видел, какие ошибки совершают «агенты», скидывая «заявочки» из полей. Незнание расфасовки, нежелание сделать заказ кратно ко-

личеству SKU коробке или полукоробке и тп. Постоянные пересорты, как следствие возвраты и дополнительная работа складскому персоналу. Ладно бы однократно, но нет же, с регулярной периодичностью (!!!). Все мы люди, не роботы, человеческий фактор и тд., и тп.

Это были ещё «нулевые» (двухтысячные года), когда не было такого как сейчас, что торговый, что охранник, непонятно какой квалификации и каким образом занимает это место. Немаловажный вклад, безусловно и бесспорно, в работе торгового занимает наставническая работа его прямого руководителя – супервайзера. Если последний не сделал этого на начальном этапе работы торгового в Компании и не делает регулярно, тогда ожидаем неразбериху, текучку кадров, убытки и переработки. Супервайзеры тоже, ещё те, личности))), но не все, но об этом ещё не скоро, но обсудим))).

Развозим заказы с водителем по точкам, тогда ещё это печенки были, косяк на косяке: то «не надо», то пересорт, то отказы полные от заявок, то «без денег не оставлять». Звоню ему, хозяину района (торговому), узнать, что происходит. В ответ, -” Не учи меня работать!!!».)))). Посыл – нет взаимозависимости, нет взаимопомощи и уступок. Итог – текучка, потеря прибыли ну и тд., и тп.

Прошло время – купил авто, Vista Ardeo 1999 года, красавица))). Нарядная, денег не жалел, первая машина же))).

Из грузчика-экспедитора в другой уже компании перешёл на должность Торгового Представителя. Если честно, я уже

задолго готовился им стать, смотрел ролики на Ютубе с тренингами Н. Дорощука и записи скрытой камерой в точке, общение сторон))))). Горел, хотел, стал!!!

Как сейчас помню первую точку, в которую меня привели «знакомить» при передаче района. Район крутой попался – рынки))) Бабушки и особо значимые бизнесмены (у которых понтов, как будто во владении не ларёк, а сеть «Магнит»))))

Интересно было получать самый первый опыт, особенно при принятии района. 3 дня из пяти (стандартная пятидневка) поездили, потом на меня уже времени не осталось (!!!). Нарисовали на А4 ручкой расположение точек и в путь))) Норм, принял. Ютуб то смотрел, какие-то «шаги визита» слышал. Как уже стало читатель понятно, в такие тонкости никто не посвящал на этапе модного слова «интеграция»))))

Такой балаган был во всех местных компаниях того времени. Конец «нулевых», начало «десятых».

И вот, наконец-то, долгожданный первый тренинг «Этапы визита», который проводил территориальный менеджер бренда «М.», которым мы торговали, Евгений С. Да ещё и в выходные. Тренинг был заточен исключительно на его торговую марку))))), но так большинство поставщиков и делает, если берутся проводить сами. В общем, с этого тренинга я «не унес ничего». Гораздо сильнее были записи с Ютуба)). Но, благодарю и за это)

Вечерняя отчётность у СВ ограничивалась банальными словами, -” К тебе у меня меньше всего вопросов»! Может

быть хорошие продажи в купе с формой атлета (я занимался качем) и решали)). И так было всегда, даже когда были недопродажи дневного плана)). Спустия рукава и тут. В полевых с супервайзером заканчивалось походами в пару точек и словами, -” Круто, кто тебя этому научил?» Забегая вперед скажу, что потом этот «руководитель» мне зарплату подрезал, обидевшись, что я увольняюсь. Разницу собственник отдал со своего кармана.

Мораль – любой руководитель должен быть авторитетом (в плане человечности и работы) в глазах своих подчинённых. Нет этого – тяжело будет, очень тяжело....

Личные наблюдения про систему этапов визита.

Система работает, ее нужно знать, хотя бы для галочки. Это как библия продавца. Парадокс в том, что большинство торговых, которых встречал в полях и кого принимал на работу НЕ ЗНАЛИ ТУПО ДАЖЕ 7 СТРОЧЕК шагов визита (!!!). Просто 7 слов (**подготовка, осмотр, приветствие, составление заказа, мерчендайзинг, анализ визита, административная работа**). Я не говорю уже про несколько пунктов в каждом шаге.

По каждому давайте пробежимся отдельно, вкратце, лично мое видение и опыт))

– Подготовка

Безусловно очень важный этап, скорее всего даже самый важный. Но не уделяемый должным образом почти никем (!!!). **Ведь от качество этого шага зависит весь сце-**

нарий каждого визита. Как обычно это выходит – прайс, ДБЗ, взяли и пошли в точку, тупить.... Там, как правило, и были съедены» «прошаренными» продавцами-товароведами. Правильная фраза и наставление руководства, – «*Если бы товар сам себя продавал, не было бы и вас, торговых. Сидела бы девочка-оператор и принимала бы заявки*»! Посидеть в машине, подготовить ответы на предполагаемые возражения..... На это нет времени))), ну или забыли). А, по – большому счету, просто не хватает желаний или извилин. Тут опять же стоит обратить внимание на руководителя торговых – супервайзера. Как проверил «соображалку» подчиненного перед полями!? Дневной общий план, дневной план на спецзадачи, критические долги и тд., и тп. Вряд ли, ведь завален СВ задачами НОПа)))) Я не буду писать про знание своего продукта.... ЧПВ хотя бы знайте, ребят, желательно каждого SKU.

Презентер. Его надо носить с собой везде и всегда, где бы не находились. Может быть все, что угодно. Даже там, где не ожидаешь. Об этом еще поговорим ниже)). А ДБЗ недельной давности)))? Всем знакомо?) Всем!!! Как утром готовились к полям)))? Бывали случаи, когда на моих глазах торговые требовали возврата просроченного долга, который был уже оплачен!!! Итог – отказ от работы, снижение величины заказа, а самое плохое – осадок у клиента. А вам позор и опыт на будущее)). Зато супервайзер, чай и кофея в офисе гоняет, заваленный работой НОПа))). Супервайзеры, я вас

очень прошу не драконить торговых картами клиента, если вы их не смотрите, а складируете тупо для стандартов поставщика. Не грузите вы их и без того необученные вами должным образом головы)). Благодарю заранее. Оцифровано запланировались утром на основании текущего выполнения и этого **БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО**.

Ребята, торговые, перед заходом в точку делайте все, что угодно для положительного эмоционального настроения, несмотря ни на что. Даже если идете к дебетору, очень плохой тётеньке или лицу чужой национальности. Тут очень важна уверенность в себе, даже если ее не хватает, внушите себе, что уже её много у вас. Не важно улыбаться до ушей, просто спокойно и уверенно. Клиенты это чувствуют, поверьте. Торговля – чистой воды психология. Почуют, что меньшеетесь – визит пропал. Тупо абстрагируемся и идем. Очень важно саморазвиваться в свободное время, в будущем пригодится. В СССР было так: 8 часов работа, 8 часов самообразование, 8 часов сон)))) Доля правды в этом все же была). С опытом само приходит, главное не сдаваться)! Не посчитаю дурным тоном упомянуть книгу Стивена Кови «**7 навыков высокоэффективных людей**»

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.