






## КАФЕДРА «СИСТЕМНЫЕ ПРОДАЖИ» ТРЕБОВАНИЯ К ОТБОРУ ЭКСПЕРТОВ

Выберите вашу экспертную категорию.

В рамках выбранной категории вы должны соответствовать не менее 80% требований. Для каждой категории требования, выделенные жирным, являются обязательными.

### Внешний бизнес-консультант по продажам

1. Опыт работы в практических продажах не менее 3 лет.  
 В качестве подтверждения принимается скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя или ИНН ИП кандидата.
2. **Опыт в консалтинге в сфере продаж не менее 2 лет, с количеством клиентов не менее 3.**  
 Прикрепите к анкете следующие документы:
  - Список ваших клиентов.
  - Отзывы от 3 и более клиентов, на фирменном бланке, включающие указание сроков проекта и практических бизнес-результатов.или
  - Сканы контрактов с 3 клиентами в течение 2 последних лет (стоимость контракта можно скрыть).
3. Наличие опубликованной книги или ведение блога/видеоблога не менее 3 лет с количеством профессиональных публикаций не менее 30.  
 Приложите к анкете ссылки на книгу/интернет-ресурсы.
4. Персональный доход за консалтинг в продажах за последний календарный год не менее 1 млн руб.



- ✎ Приложите к анкете сканы следующих подтверждающих документов (на выбор): договоры / выписка из бухгалтерских документов / акты.
- 5. Рекомендации от членов Высшего экспертного совета кафедры - от 1 шт.
- ✎ Приложите к анкете сканы рекомендаций (рекомендации в свободной форме, в том числе - в виде письма, присланного по электронной почте).

#### *Дополнительно*

- 6. Экологичность, нетоксичность, порядочность.
  - ✎ Высший экспертный совет определяет в течение первых 3 месяцев общения с принятым экспертом
  - 7. Активное участие в работе кафедры (публикация своих материалов, продажа услуг через маркетплейс, посильное участие во встречах и мероприятиях кафедры).
  - ✎ Высший экспертный совет принимает обещания и обязательства, при отсутствии активности в течение полугода оставляет за собой право исключить эксперта.
- 

### **Эксперт бизнес-тренер / коуч / спикер по продажам**

- 1. Профильное обучение по направлению (разработка/проведение бизнес-тренингов, основы андрагогики).
- ✎ Прикрепите к анкете следующие документы:
  - Скан диплома или сертификата об обучении, с указанием организации и тренера/тренеров/наставников.
  - Ссылку на фрагмент видеозаписи своего тренинга (не менее 15 минут), в котором есть работа тренера с аудиторией.
- 2. Наличие не менее 2 тренинговых программ (авторских или переработанных).**



- ✎ Прекрепите описания 2 (и более) авторских тренинговых программ.
  - ✎ Прикрепите ссылки на фрагменты видеозаписей этих тренингов или сканы не менее 3 положительных отзывов от участников каждого из этих тренингов.
3. Опыт работы в практических продажах не менее 3 лет.
- ✎ В качестве подтверждения принимается скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя или ИНН ИП кандидата.
- 4. Опыт в проведении тренингов в сфере продаж не менее 2 лет, с количеством проведенных тренингов не менее 30 и количеством клиентов не менее 3.**
- ✎ Прикрепите к анкете следующие документы:
    - Список ваших клиентов.
    - Отзывы от 3 и более клиентов, на фирменных бланках, включающие указание сроков проекта и практических бизнес-результатов.или
    - Сканы контрактов с 3 клиентами в течение 2 последних лет (стоимость контракта можно скрыть).
5. Наличие опубликованной книги или ведение блога/видеоблога не менее 3 лет с количеством профессиональных публикаций не менее 30.
- ✎ Приложите к анкете ссылки на книгу / интернет-ресурсы.
6. Персональный доход за тренинги по продажам за последний календарный год не менее 1 млн руб.
- ✎ Приложите к анкете сканы следующих подтверждающих документов (на выбор): договоры / выписка из бухгалтерских документов / акты.
7. Рекомендации от 2 и более заказчиков тренингов и 2 и более участников тренингов.



✎ Прикрепите к анкете сканы рекомендаций. Сканы от заказчиков бизнес-тренингов должны быть на фирменном бланке с указанием названия заказчика, наименования продукта, который был приобретен.

8. Рекомендации от членов Высшего экспертного совета кафедры - от 1 шт.

✎ Приложите к анкете сканы рекомендаций (рекомендации в свободной форме, в том числе - в виде письма, присланного по электронной почте).

#### *Дополнительно*

9. Экологичность, нетоксичность, порядочность

✎ Высший экспертный совет определяет в течение первых 3 месяцев общения с принятым экспертом

10. Активное участие в работе кафедры (публикация своих материалов, продажа услуг через маркетплейс, посильное участие во встречах и мероприятиях кафедры)

✎ Высший экспертный совет принимает обещания и обязательства, при отсутствии активности в течение полугода оставляет за собой право исключить эксперта

---

### **Эксперт-практик по управлению продажами (коммерческий директор / директор по продажам / руководитель отдела продаж)**

1. Профильное образование в области бизнеса не ниже MBA.

✎ Прикрепите к анкете скан диплома или сертификата об обучении.

2. Профильное обучение на 2 и более тренингах/курсах по продажам/управлению продажами.

✎ Прикрепите к анкете сканы дипломов или сертификатов об обучении.



3. Опыт работы в практических продажах не менее 3 лет.

✎ В качестве подтверждения принимается скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя или ИНН ИП кандидата.

**4. Опыт работы на управленческой позиции в продажах (коммерческий директор и выше) в крупной компании не менее 3 лет.**

✎ Прикрепите к анкете следующие документы: скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя и ФИО руководителя.

5. Персональный доход за консалтинговые услуги в области управления продажами за последний календарный год не менее 1 млн руб.

✎ Приложите к анкете сканы следующих подтверждающих документов (на выбор): договоры / выписка из бухгалтерских документов / акты.

6. Наличие публичных выступлений/статей/книг/блога/видеоблога на тему продаж или управления продажами.

✎ Приложите к анкете соответствующие ссылки.

7. Рекомендации от членов Высшего экспертного совета кафедры - от 1 шт.

✎ Приложите к анкете сканы рекомендаций (рекомендации в свободной форме, в том числе - в виде письма, присланного по электронной почте).

*Дополнительно*

8. Экологичность, нетоксичность, порядочность

✎ Высший экспертный совет определяет в течение первых 3 месяцев общения с принятым экспертом

9. Активное участие в работе кафедры (публикация своих материалов, продажа услуг через маркетплейс, посильное участие во встречах и мероприятиях кафедры)



- ✎ Высший экспертный совет принимает обещания и обязательства, при отсутствии активности в течение полугода оставляет за собой право исключить эксперта.
- 

## Эксперт-практик в продажах и переговорах

1. Профильное обучение на 2 и более тренингах / курсах по продажам / курсах по управлению продажами.
  - ✎ Прикрепите к анкете сканы дипломов или сертификатов об обучении.
2. **Опыт работы в практических продажах не менее 3 лет.**
  - ✎ В качестве подтверждения принимается скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя или ИНН ИП кандидата.
3. Рекомендация от вышестоящего руководителя (текущего или предыдущего).
  - ✎ Прикрепите к анкете скан рекомендации.
4. Рекомендация от клиента.
  - ✎ Прикрепите к анкете скан рекомендации на фирменном бланке, включающий указание сроков проекта и практических бизнес-результатов.
5. Персональный доход за работу в области управления продажами за последний календарный год не менее 1 млн руб.
  - ✎ Приложите к анкете сканы следующих подтверждающих документов (на выбор): договоры / выписка из бухгалтерских документов / акты.
6. Наличие публичных выступлений / статей / книг / блога / видеоблога на тему продаж или управления продажами.
  - ✎ Приложите к анкете соответствующие ссылки.



7. Рекомендации от членов Высшего экспертного совета кафедры - от 1 шт.

- ✎ Приложите к анкете сканы рекомендаций (рекомендации в свободной форме, в том числе - в виде письма, присланного по электронной почте).

#### *Дополнительно*

8. Экологичность, нетоксичность, порядочность

- ✎ Высший экспертный совет определяет в течение первых 3 месяцев общения с принятым экспертом

9. Активное участие в работе кафедры (публикация своих материалов, продажа услуг через маркетплейс, посильное участие во встречах и мероприятиях кафедры)

- ✎ Высший экспертный совет принимает обещания и обязательства, при отсутствии активности в течение полугода оставляет за собой право исключить эксперта

---

### **Эксперт в инструментарию продаж (поставщик услуг, системы / скрипты продаж, CRM)**

**1. Опыт в продажах/внедрении предлагаемых услуг/продуктов не менее 3 лет.**

- ✎ В качестве подтверждения принимается скан трудовой книжки или резюме с указанием названия работодателя или ИНН ИП кандидата.

2. Наличие не менее 6 рекомендаций от клиентов за 3 и более лет.

- ✎ Прикрепите к анкете сканы рекомендаций на фирменном бланке, включающие указание сроков проекта и практических бизнес-результатов.



3. Готовность предоставить экспертам кафедры возможность ознакомиться/изучить ваш товар/услугу.

✎ Прикрепите к анкете ссылку на короткую видеопрезентацию.

4. Рекомендации от членов Высшего экспертного совета кафедры - от 1 шт.

✎ Приложите к анкете сканы рекомендаций (рекомендации в свободной форме, в том числе - в виде письма, присланного по электронной почте).

*Дополнительно*

5. Экологичность, нетоксичность, порядочность

✎ Высший экспертный совет определяет в течение первых 3 месяцев общения с принятым экспертом

6. Активное участие в работе кафедры (публикация своих материалов, продажа услуг через маркетплейс, посильное участие во встречах и мероприятиях кафедры)

✎ Высший экспертный совет принимает обещания и обязательства, при отсутствии активности в течение полугода оставляет за собой право исключить эксперта