



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

Ежегодная онлайн-конференция
«Командный менеджмент в XXI веке»

Команды в продажах: миф или реальность

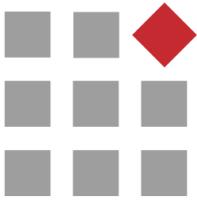
Алексей Семенцов



Алексей Семенцов

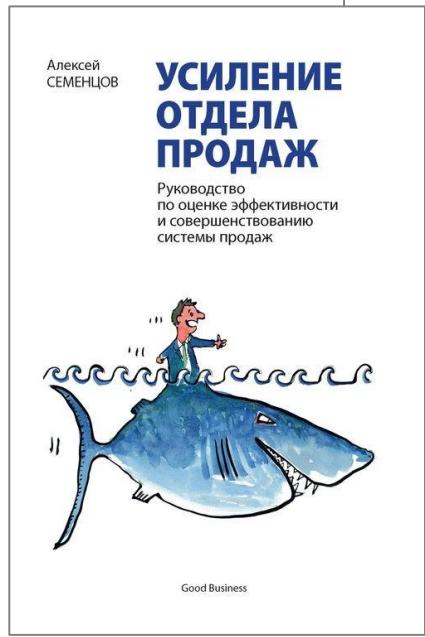
- Консультант, тренер, аудитор по продажам
- Более 800 довольных клиентов (повторные покупки 81.5%)
 - Более 200 дней тренингов и консультаций в год
 - Автор 6 книг
 - Кандидат экономических наук
 - собственник бизнеса, инвестор
 - преподаватель МВА





Школа Эффективного Бизнеса
Business Effectiveness School

топ-10 по обучению продажам
(рейтинг РА Эксперт). CEO,
тренер, консультант



Ученый/ писатель



Приглашенный преподаватель/
резидент



*Eurasian Management &
Administration School*

Я хейтер команд
в продажах

Есть хороший информационный обмен: быстро, без искажений, развернуто (полнота)

Как усилить?

- Создать или упорядочить любые варианты письменного общения, например, группу(ы) в Вотцап

Как ослабить?

- Организовать курилку и поощряйте сплетни
- Подкинуть спорную тему в чат
- Вести регламент сообщений/выступления на собрании и тп, чтобы они стали менее информативными
- Сказать одному ТП одно, а другому – другое

Лидер и лидерство

Как усилить?

- Выявить неформальных лидеров, определить их сильные и слабые стороны. Ставить лидера в пример, просить высказать мнение, делегировать ему часть управленческих функций

Как ослабить?

- Игнорировать просьбы лидера, возвращать другого лидера. Давать задания, где лидер слаб. Высмеивание неформального лидера путем навешивания ярлыка «Эксперт», «Ванга»...
- Можно тет-а-тет объяснить, что никаких лидеров тут не нужно 😊

Я хейтер команд
в продажах... до
2021 года

**В 2021 году
случился Максим**



Причина для методов командного менеджмента в продажах

не видно связь между результатом и усилиями

стесс

анти-стесс и противодействие выгоранию

Как я изменил свое видение в отношении программы анти-стресса в продажах благодаря 5F? Тепловая карта

лидерство

геймификация

амбициозная
цель

враг

обязательства

культура
продаж

Как я изменил свое видение в отношении программы анти-стресса в продажах благодаря 5F? Тепловая карта

лидерство

геймификация

амбициозная
цель

враг

обязательства

культура
продаж

**Враг в продажах
есть всегда**

Враг в продажах

Хороший

- Конкурент
- Другой филиал

Плохой враг

- Власть и закон
- Головная компания
- Смежное подразделение
- Производитель-поставщик
- Клиенты
- Собственный босс

спортивный
соперник. Мне не
будет хорошо,
если я ему
сделаю плохо

Создай врага своему отделу продаж

1. Определить/ выбрать/ назначить конкурентов. Лучше одного
2. Определить наши сильные и слабые стороны относительно конкурента
3. Установи этические границы. Лексика, методы разведки и бенчмаркинга, действия, обсуждение с клиентами
4. Запустить процесс сбора информации о конкуренте. Кто, как, когда, из каких источников
5. Регулярно обсуждать конкурента. Не чаще раза в квартал
6. Отмечать победы и поражения. Радоваться и сожалеть

Лидерство РОПа

РОП = лидер

Лидер не РОП

Лидера нет

Функциональная модель лидерства РОПа

пашет

организует

мотивирует

продает

решала

Контроль
– яд для
лидера

Помоги РОПу стать лидером

1. Вносит ли РОП ощутимый вклад в результаты работы отдела? Выбивает ресурсы, обеспечивает коммуникацию с другими отделами, продает лично, консультирует продавцов...
2. Известно ли сотрудникам отдела, как именно РОП влияет на выполнение общего плана отдела?
3. Участвует ли РОП в продажах непосредственно?
4. Организует ли РОП работу сотрудников в условиях нехватки ресурсов. Время, товар, работа смежников..
5. Влияет ли РОП на материальное вознаграждение продавцов? Как именно и в какой мере?
6. Защищает ли РОП продавцов перед вышестоящим начальством? Есть ли реальные примеры, в том числе в прошлом?
7. Не слишком ли РОП увлечен отчетностью и аналитикой?

мой ТГ: материалы,
шутки, фото, репосты,
ПОЛЬЗА



t.me/guruprodazh



АКАДЕМИЯ
СОЦИАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Центр
Командных
Компетенций

Ежегодная онлайн-конференция
«Командный менеджмент в XXI веке»

Спасибо за внимание!

**Следующая конференция состоится
ровно через год, 01 декабря 2024 г.**

Приглашаем Вас зарегистрироваться
на неё по ссылке:

[https://ast-
academy.ru/zapis/team2024pre/](https://ast-academy.ru/zapis/team2024pre/)

