

SALECRAFT помогает продавать больше!



ВНИМАНИЕ!

Мы официально предупреждаем, что презентация будет интересна только тем, кто заинтересован в росте продаж своей компании. Если же клиентов итак завались, а новых переварить не под силу, и денег больше не хочется, то лучше не тратьте время...



Почему стоит просмотреть презентацию до конца?



На прочтение презентации Вам потребуется 2 минуты беглого чтения по диагонали или 7 минут нормального вдумчивого чтения.

7 минут – это не мало, но это ничто по сравнению с счастьем от роста продаж, который может принести сотрудничество с нами.



Наша миссия:

SALECRAFT помогает продавать больше!

Мы продаем свои услуги нашим клиентам для того,
чтобы они продавали больше своим.

...Может это звучит нескромно, но мы действительно это делаем.



Кстати, о клиентах...

Информацию о себе начнем с них. Именно они стоят в центре нашего бизнеса. Сложные и ответственные задачи развития сотрудников, подбора ключевых кадров и консалтинга нам доверяют:



О самом главном...



Radmilo H. Lukich

Самый главный – это наш основатель и генеральный директор Радмило Лукич.

По результатам исследований, проведенных журналом «Секрет фирмы» Радмило Лукич вошел в список десяти самых известных бизнес-тренеров России.

Является автором и разработчиком методики продаж крупным клиентам, организации процесса продаж, методики психологической подготовки продавцов.

Убежденный сторонник теории, что великим продавцом не обязательно рождаются – великим продавцом еще и становятся в процессе обучения и работы. Свободно владеет русским и английским языками, общается еще на 3-х европейских языках.

Автор книг-бестселлеров "10 секретов продаж", «Прогноз продаж», «Управление отделом продаж», «Материальная мотивация продавцов».



Мы делаем:

Добиваться роста объемов продаж наших клиентов нам удастся с помощью трех ключевых направлений работы:



Мы не беремся за непрофильные проекты...

Наша формула клиента такова:



... зато мы делаем то, что действительно умеем!

Наш подход к делу:

В любом нашем проекте мы смотрим в трех направлениях:





Обучение

- Открытый тренинг Р. Лукича «Эффективные продажи».
- Открытый тренинг Р. Лукича «Управление отделом продаж».
- Программы долгосрочного корпоративного обучения.
- Создание корпоративных учебных центров (аутсорсинг).



Подбор персонала

Еще одним путем достижения высоких результатов является подбор сотрудников высшего качества.

Особенностью нашей компании является *узкая и четкая специализация*.

Мы не пытаемся работать сразу с каждой сферой бизнеса.

Мы предпочитаем знать всю специфику и до мелочей разбираться именно в *сфере продаж и маркетинга*.

Карта услуг:

- Executive search.
- Recruitment.
- Assessment.
- Региональные рекрутинговые проекты.
- Сопровождение кандидата.
- Аналитика заработных плат специалистов в отрасли.





Консалтинг

Порой достичь новых высот бизнесу не позволяют вовсе не ленивые или неопытные сотрудники и даже не злые конкуренты. Ограничителем эффективности иногда может выступать стратегические изъяны, лежащие в самом ядре компании – в ее модели продаж.

Задача нашего консалтингового направления - исследовать модели и традиции работы компании и затем разработать новую эффективную модель продаж, либо оптимизировать существующую.

Карта услуг:

- Аудит системы продаж компании.
- Разработка и внедрение эффективной модели продаж.
- «Sales Book» (книга продаж).
- Внедрение системы планирования, прогнозирования и отчетности.
- Разработка и внедрение системы мотивации коммерческого отдела.
- Личное консультирование топ-менеджеров.
- HR-консалтинг.
- Разработка программ клиентской лояльности.
- Разработка Sales и маркетинговой стратегии.
- Определение критических факторов успеха.



Почему именно мы?

Сочетание наших трех направлений дает Вам синергетический эффект, которого Вы нигде не встретите.

Или по-русски говоря:

- Мы узнаем и раскроем сильные и слабые стороны системы продаж Вашего бизнеса.
- Мы скажем, какие люди смогут поднять ситуацию на новый уровень.
- Наши тренеры будут в курсе всего вышеперечисленного и вместо воды дадут реально применимые рекомендации.



Наши ценности – Ваши выгоды:

Порядочность

Нам выгодно работать честно

- Вы можете рассчитывать на добросовестное выполнение обязательств.
- Мы Вам покажем реальную картину ваших продаж.
- Мы предложим Вам то, что нужно, а не то, что на данный момент может быть для нас выгодно.

Харизматичность

Скучно не будет

- Наши сотрудники очень яркие люди, с нами просто приятно иметь дело.
- Наши тренинги никогда не назовут скучными.
- Поговорите с нашим генеральным – вы сразу поймете в чем дело.

Страсть

Каждый проект - это вызов

- Вы не получите ни одного шаблонного решения.
- Наша энергия вдохновляет.
- Каждый новый проект – это вызов, и наша цель - поставить новый рекорд.



Первый шаг...



Своим будущим постоянным клиентам мы всегда предлагаем начать наше сотрудничество с маленького первого шага. Это знакомство с нами, с нашими технологиями и традициями работы.

В качестве первого шага предлагаем безболезненное и небезынтересное знакомство с нашими книгами и материалами. В них находится квинтэссенция нашего опыта. Хотя бы наискось ознакомившись с содержимым, можно составить целостную картину о качестве наших услуг.

Заказать материалы можно по телефону: (495) 935-79-60



Что теперь?

... Все таки Вы дочитали презентацию до конца.

Личная встреча займет у нас не менее получаса, но, быть может, наше предложение будет действительно перспективным и значимым.

Хотите узнать больше? Рекомендуем посетить наш сайт: www.salecraft.ru

