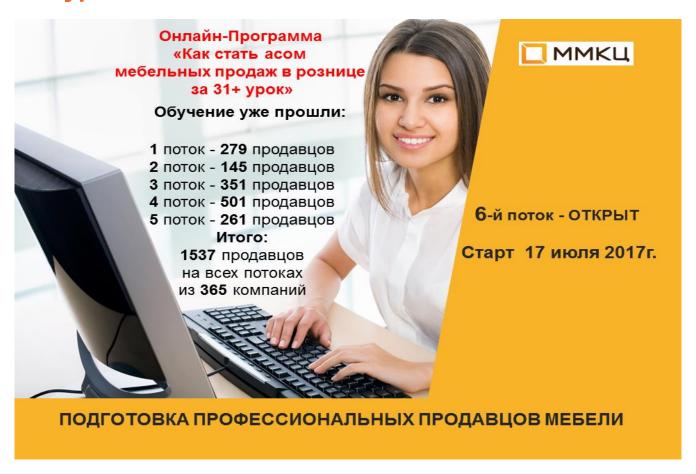


Онлайн-Программа «Как стать асом мебельных продаж в рознице за 31+ урок»



Набор в 6-й поток – ОТКРЫТ.

Старт - 17 июля 2017 г. Успейте записать своих продавцов!



А вы готовы к большим продажам 2017?

Результаты участников 5-го потока (данные взяты из историй продаж) - 42'114'070 рублей.



Мебельные продажи – одни из самых сложных. Они требуют разноплановых знаний: материалов, ассортимента, дизайнерских программ, 1С, документооборота, техник продаж.

Продавцы – это тот ресурс, который уже есть в компании. И раз мы уже на него тратим деньги, то стоит делать это с умом.

Раньше достаточно было провести тренинг, чтобы повлиять на работу сотрудников в лучшую сторону. Это было необычно и ново, рынок и люди были другие.

Мир сейчас стал динамичным, события сменяют друг друга стремительно, информация вокруг нас буквально «взрывает» мозг. И мозг покупателя научился ставить барьеры, которые не дают проникнуть внутрь большому количеству фактов, цифр, образов, предложений.

От продавцов требуется филигранное мастерство, а оно не развивается за один день одним способом. Нужна система подготовки продавца, разноплановая, комплексная, с усложнением и наращиванием «продающих» компетенций.

ММКЦ первым вывел на рынок именно такую программу, долгосрочную поэтапную, с использованием инновационных техник подачи информации, такие как электронные курсы, и размещенной на специально разработанной платформе системы дистанционного обучения (СДО).

Мы подключаем вашу программу к этой системе обучений, в которой продавцы будут:

- ✓ проходить тесты для оценки своих знаний
- ✓ смотреть видеоуроки по техникам продаж мебели
- ✓ изучать электронные курсы по материалам, выбранным группам товаров (шкафам, кухням, диванам, матрасам, столам и стульям), чтобы выглядеть компетентным в глазах покупателя
- ✓ выполнять домашние задания
- ✓ тренироваться на покупателях и писать истории продаж и использованием пройденных техник продаж
- ✓ получать коррективы и рекомендации от кураторов для получения бОльших результатов в продажах

За время работы над созданием этой программы развития квалификации персонала Александровым С.А. был изучен колоссальный объем информации (более 350 книг, монографий, статей), исследован опыт работы сотни успешных компаний, проверена в действии разработанная методология подготовки Асов мебельных продаж при обучении тысячи продавцов и руководителей опробовал в действии.

В результате собранной информации была написана книга "Подготовка звёзд продаж на потоке".





АЛЕКСАНДРОВ С.А., автор четырёх книг-бестселлеров для мебельщиков:

□ммкц «Секреты продаж на рынке мебели. 5 шагов построения продаж в опте и рознице»

□ммкц «18 главных вопросов, которые волнуют мебельный бизнес последние 10 лет»

□ммкц «Подготовка звёзд продаж на потоке. Просто об обучении

продажам мебели»

□ммкц «Инструкция, как стать асом мебельных продаж»

Под его руководством были разработаны

«Методика работе с клиентом для увеличения продаж мебели» и «Стандарты продаж для всех групп мебели». Опыт продаж - 20 лет, в мебельной сфере - 14 лет.



- ! Программа позволяет снять многие вопросы с квалификацией продавцов быстро, без отрыва от производства и траты драгоценного времени руководителя.
- ! Вы сможете даже полностью отдать нам на аутсорсинг обучение ваших продавцов, как это уже делают другие мебельные компании, так как это эффективнее и дешевле, чем содержать собственного тренера.
- ! А если у вас уже есть бизнес-тренеры, то вы сможете сделать их работу гораздо более продуктивной: им будет не нужно по 100 раз рассказывать одно и тоже, это сделает наш курс.
 - Бизнес-тренеры займутся интенсивной тренировкой продавцов на местах, и отдача от их работы многократно вырастет!



Что входит в Онлайн-Программу

Мы предоставляем Вам **комплексное и своевременное решение** - возьмём на аутсорсинг подготовку ваших продавцов.

Оценим уровень продавцов Входное тестирование - перед началом обучения определяем уровень подготовки ваших продавцов





Замотивируем продавцов на обучение Мы умеем сделать так, чтобы продавцы учились охотно, выполняли домашние задания и сразу приступали к отработке изученных техник продаж на рабочем месте

Обучим эффективным проверенным техникам продаж Дистанционный курс «Ас розничных продаж» - авторские техники продаж мебели, разработанные Александровым С.А.

Натренируем навыки по всем этапам продаж, включая оттачивание фраз, которые должен произносить продавец при работе с покупателем





Дадим базовые знания по материалам и механизмам.

Электронные курсы по материалам - продавцы получат доступ к любым 3-ем курсам по корпусной мебели, мягкой мебели, кухням, матрасам, столам, шкафам-купе, стилям мебели и интерьера (вы выбираете те 3 курса, которые соответствуют продаваемому вами ассортименту).

<u>Электронные курсы</u> - это новый прогрессивный и высокоэффективный формат обучения, который предоставляем для мебельной сферы только мы.

8-800-555-00-19 +7 (812) 336-43-15 +7 (495) 504-36-21 info@mmkc.su www.mmkc.su

Погрузим ваших продавцов в мир эффективных продаж

Итоговая аттестация - после окончания Программы мы проводим аттестацию ваших продавцов и информируем Вас о её результатах.

Успешно прошедшие итоговую аттестацию получают **именной Сертификат «Ас розничных продаж мебели»**



Что еще есть в курсе:

1. Доска почета.

Каждые 2 недели добавляем участников-лидеров по прохождению курса и выполненным ДЗ.

2. Еженедельно мы выкладываем интересные подборки историй продаж.

Самая большая сделка за неделю, смешные и неординарные истории, удачные фразы по изученным техникам продаж участников текущего потока.

- **3.** Подбадривающие рассылки участникам обучения с подборкой интересных историй продаж с курса.
- **4.** Присуждаем участникам различные номинации для их мотивации: за лучшую историю, за самую большую продажу, за большее количество сделанных ДЗ и т.д.
- 5. В дополнение проводим вебинары:
 - а. Для продавцов: 3 интерактивных вебинара в течение курса
 - в начале курса для разъяснения, как получить максимум пользы от него,
 - через 2 недели от начала для ответов на вопросы и разбора ошибок и выдачи рекомендаций,
 - в конце курса для рекомендаций и пояснения материала.
 - **b.** Для руководителей: 1 интерактивный вебинар + **еженедельное SMS- информирование через «Телеграмм»**, на какой стадии обучения находятся их продавцы, что им нужно в этот период проконтролировать.

ГАРАНТИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОГРАММЫ.



Данный проект для мебельной отрасли основатель Международного Мебельного Кадрового Центра, **Александров С.А.**, готовили около 2-х лет. Только за это время по программе прошло обучение 1 280 продавцов, которые получили колоссальный прирост в продажах. Истории можно посмотреть по ссылке https://mmkc.su/obuchenie/onlayn-programma-po-podgotovke-prodavtsov-mebeli-k-sezonu/





Длительность онлайн-программы «Как стать асом мебельных продаж в рознице за 31+ урок» - 2 месяца обучения, проверок, тренировок.

За это время действительно значительно растет квалификация продавцов, а вместе с ней и ваши продажи.

Подключиться в шестой набор можно строго в период до 15 июля 2017 г. Мы сможем взять для участия в программе лишь 500 человек.

Доступ к участию в программе будет закрыт с момента набора 500 продавцов или 15 июля.

А 17 июля 2017 г. - шестой запуск группы по Онлайн-Программе «Как стать асом мебельных продаж в рознице за 31 + урок»».

Время 15-16 июля нам потребуется для технических настроек обучения: заведения компаний и участников на специальную обучающую платформу.

Истории продаж, которые нам уже прислали участники 1-ого потока после 3-х дней обучения:

ООО Торговый дом Миассмебель, Барабаш Дмитрий, Самара, 3

В салон зашёл посетитель: приятный мужчина лет сорока пяти. На лице полная сосредоточенность. Не замечая продавца, хотя я стоял практически у самого входа, он подошёл к первому из образцов (трёхдверная витрина для посуды), расположенному в «горячей точке» салона, и принялся внимательно разглядывать отделку фасада. Я, не торопясь, но и не подкрадываясь, подошёл к нему сбоку и негромко сказал: "Это "Интарсия". Художественный набор шпона. Очень сложная и ответственная ручная работа. Здравствуйте!" (Опять не громко, что бы не мешать движению мыслей посетителя. Приятно улыбаясь).

(Не поворачивая ко мне головы, и продолжая смотреть на изделие.

Задумчиво) Угу. (Ещё несколько мгновений полной тишины и

сосредоточенности. Наконец-то мысли посетителя заняли свои места на

Покупатель: отведённые для каждой из них полочки. Задумчивость сменилась на

удовлетворённую и хитрую улыбку). Здравствуйте! Скажите, Вы

продаватель?

(Нисколько не смутившись, отвечает) Нет, я продавец. Продавец:

(На лице деланное недоумение) Так что же, я, по-вашему, покупец? Покупатель:

(С приятной улыбкой и дружелюбным тоном) Если позволите, я бы назвал

Продавец: Вас интересным собеседником.

Вы правильно настроились на мою волну. Похоже, я задержусь у вас в Покупатель:

салоне. У меня заканчивается отделка двухэтажного загородного дома.

Вы сами руководите строительством и ремонтом, или этим занимается Ваш

Продавец: дизайнер?



8-800-555-00-19 +7 (812) 336-43-15 +7 (495) 504-36-21 info@mmkc.su www.mmkc.su

Конечно сам. Разве я могу доверить реализацию своих замыслов кому-

Покупатель: нибудь?

Продавец: Значит, и всю проектную документацию Вы знаете наизусть?

Вы не представляете себе, она со мной. Я пришёл подготовленным, и вам

придётся попотеть, прежде чем я приму какое то решение относительно

Покупатель: мебели. Процесс строительства научил меня обращать внимание на любые

мелочи.

Тогда Вы пришли по верному адресу. Я очень люблю работать с такими

клиентами. Надеюсь, мы легко найдём общий язык и рассмотрим лучшие

Продавец: варианты. Прошу Вас присесть вот в это кресло. Сейчас я ознакомлюсь с

документацией, и начнём готовить первый дизайн-проект. Вам так удобно?

Чашечку кофе или чая?

Через два дня покупатель оформил несколько заказов на сумму 1 873 000 рублей.

Мебель YAVID Светлана Наумова, Брянск, 4

Покупатель проходит по ТТ. У нас на ТТ "разрыв стереотипа" - собака.

Покупатель: Ой, как живая?

Ее можно погладить. Ей у нас очень удобно и комфортно, что уходить не

Продавец: хочет. Мы Вам подберем комплект мебели, что б Вам было удобно, уютно и

комфортно. Вы, мебель для какой комнаты выбираете?

Покупатель: Для гостиной.

Продавец: А Вы уже представляете, какую мебель хотите поставить в гостиную?

Покупатель: Ну, что-нибудь, под телевизор, для посуды

Продавец: У Вас уже там есть, какая-то мебель?

Покупатель: Да, диван

Продавец: Опишите мне, какой он?

Покупатель: Угловой, большой. Кожаный.

Молчит.

Продавец: А подлокотники есть? Какого цвета?

Покупатель: есть, коричневого

Продавец: А линии у дивана, плавные, закругленные или прямые?

Покупатель: Прямые

И дальше: выяснение потребностей: размер комнаты, обои, люстра, двери, пол, назначение гостиной, какого размера телевизор, много ли посуды. Рисуем дизайн-проект.

Вот этот комплект идеально впишется в Ваше помещение. Он коричневого

цвета, этот цвет подлокотников Вашего дивана. Он шикарно будет

Продавец: смотреться на Ваших обоях светлых оттенков. Ручки сейчас выберем под

металл, который присутствует в люстре и дверных ручках. В комплект входит: тумба под ТВ. Она очень удобная, в выдвижные ящики вы





положите.....и так по каждой позиции.

Ой, мне все нравится. А можно я возьму мужу покажу? Покупатель:

Конечно. Покажите мужу. Обсудите после ужина, а я Вам завтра позвоню и Продавец:

узнаю Ваше решение. 8-. Покупатель: Я сама в субботу приду.

Скажите, а у Вас есть электронная почта. У меня возникла еще одна идея. Я Продавец:

подумаю и предложу еще один вариант расстановки мебели.

Есть. (диктует). Покупатель:

Я Вам вечером отправлю и перезвоню, чтоб убедиться, что картинка пришла.

По какому телефону Вам перезвонить? (Покупатель диктует телефон). Я Вам

Продавец: кладу в файл не только картинку Вашей гостиной, но и визитку с нашими

контактными данными.

Вот что говорят о Программе и полученных результатах сами её Участники

Анастасия Галимова-Пивоварова, НТМФ, г. Н.Тагил

В первую очередь, хочу поблагодарить руководство нашей фабрики, за то что они дали нам такую уникальную возможность повысить свои профессиональные навыки! Также большое спасибо Сергею Александрову, который разработал данный курс и конечно кураторам, которые проверяли наши знания.

Данный курс дает безусловно очень полезные техники работы в продажах: начиная с этапа установления контакта и заканчивая завершением сделки. Не буду перечислять все изученные техники, отмечу несколько особенно полезных для меня. Это интересные способы установления контакта (т.к. для населения области это очень сложно, люди все в себе и очень тяжело идут на контакт). Также очень интересные техники по выявлению бюджета и красивой подаче цены "Сэндвич". Очень простой способ "трехуровневого погружения" - для менеджера-консультанта, помогает в короткий срок понять критерии выбора покупателя.

Да что говорить, все пригодится, все нужно отработать до автоматизма, я пока все техники и способы на все 100% не отработала, поэтому повышение продаж не очень большое 20%-25%. Думаю со временем и опытом достигну большего.

В общем, всем спасибо за внимание, желаю Вам удачи!



Татьяна. Мебельный салон ООО «Феникс», г. Цимлянск.

Благодаря Вашему курсу обучения я узнала много новых для себя сведений о методах продаж. И применяя пройденные в этом курсе техники продаж, практически все покупатели уходили с нашего салона с покупкой, тем самым у нас увеличились продажи примерно на 30%-40%. Спасибо Вам за предоставленный курс обучения. Мне очень понравилось, и я усовершенствовала свои познания в продажах.

P.S РЕАЛЬНО ТЕХНИКИ ПРОДАЖ РАБОТАЮТ!!!!!!!!!!!

Юлия. Мебельная фирма «Алтын Арман», г. Темиртау

Когда я только начинала проходить Ваш курс, я относилась к нему скептически. Поначалу возникла какая-то каша в голове. До этого сложился определенный образ действий по отношению к клиентам. А тут надо было начинать пытаться общаться по-другому, получалось, если честно, иногда коряво. Видимо, менялись сложившиеся стереотипы.

На каком-то этапе было сложно. Прежде я тоже использовала подсознательно некоторые техники, но не знала, что они так называются. Например, изюминка товара, вовлечение в действие, завершение с дополнительным предложением, суммирующее завершение, 5 шагов задания ценового диапазона. Благодаря вашему курсу я эти техники смогла систематизировать и усовершенствовать.

Все стало вставать на свои места, потихоньку я смогла все разложить по своим полочкам. Как Вы и говорили, должен был сформироваться новый навык общения с клиентами.

Когда я по максимуму использую изученные на вашем курсе техники в своих диалогах, получаются практически всегда очень неплохие продажи.



Екатерина Бондарь, «Милан», г. Калининград.

Добрый день!

Хочу поблагодарить Вашу всю команду за пройденный курс, все очень понравилось, особенно организация тренингов, очень интересная задумка тестов, было познавательно в них поучаствовать, проверить себя и свои знания. Хоть у нас уже проводились тренинги и обучение по Вашему курсу, все равно все было ново, познавательно. Старалась сразу использовать все пройденные техники, экспериментировать, очень помогают техники СУВ И ВБИ для моей точки (был интересный момент с покупателем: после трех минут всей серии СУВ был оформлен заказ). Ждем от Вас новых тренингов.

Медюх Руслана, «Стиль», г. Стрий.

У меня за плечами 15 лет опыта работы в продажах. Но продажи мебели для меня совсем НОВОЕ. раньше работала в сети детских магазинов, в сети магазинов красоты и здоровья. Там по-другому. Нужна кукла, к примеру, пришёл, помогли подобрать и всё. Так же и с другими товарами.

В мире мебели - всё по-другому. Даже имея опыт в подготовке персонала, знания техники продаж других сетей, меня заставали врасплох покупатели мебели. Скажу Вам честно...

Я в восторге от тренинга. Мне лично очень помогли 3 вещи: техники установления контакта с разными типажами покупателя (особенно со «сквозняками» и «диверсантами»), работа с возражениями покупателя (отложить на следующий этап, вообще класс, как работает) и знаниявсё о мягкой мебели (от каркаса до подбора матрасов).

На сколько продажи мои выросли ...трудно сказать, поскольку я новый сотрудник Мебельной Фабрики в отделе продаж. НО.... конверсия выросла на 15 % - это я просчитала. Огромное спасибо всей команде. Очень важен для меня результат! (И наличие сертификата).



Онлайн-Программа «Как стать асом мебельных продаж в рознице за 31+ урок» основана на выверенном последовательном плане обучения.

Участники за это время вырабатывают все необходимые знания по мебельным материалам, навыки по техникам продаж и начинают продавать больше мебели уже в ходе прохождения программы.

Этот план руководитель, ответственный за проведение обучения в вашей компании, сможет использовать и в дальнейшем в своей работе для:

- ✓ быстрого вывода стажёров в рабочий режим
- ✓ для проведения поддерживающего обучения со "старичками"
- ✓ для быстрой мобилизации на продажи продавцов в любой момент, когда у вас возникнет в этом необходимость



Стоимость онлайн-программы «Как стать асом мебельных продаж в рознице за 31+ урок»

Разовый платеж – 9 000 руб. (включает обучение 2-х продавцов) Дистанционное обучение на одного продавца на весь курс – 3 900 руб.

Формула расчета подключения к дистанционному обучению: 9 000 руб. + 3 900 руб.*(К-2), где К – кол-во продавцов.

Например, стоимость на 20 продавцов: $9\ 000 + 3\ 900^*(20-2) = 79\ 200\ p$.

Мы рекомендуем проводить обучение не менее 50 % персонала, чтобы запустить волну повышения квалификации и продаж на всю фирму.

В стоимость дистанционного обучения входит:

- ✓ Обучение по дистанционной программе (включает 37 занятий)
- ✓ Проверка домашних заданий и обратная связь каждому сотруднику в период дистанционного обучения
- ✓ Тестирование продавцов перед началом обучения
- ✓ Тестирование продавцов на протяжении всего дистанционного обучения
- ✓ Рабочая тетрадь продавца в электронном виде
- ✓ Книга по техникам продаж в электронном виде каждому ученику
- ✓ Сертификат о прохождении курса (лучшим).



Что ещё вы получите:

- ★ У вас появляется огромная база данных не менее 100 историй продаж, сотни речевых модулей, проверенных нами. Стандарты можно насытить и создать ваши адаптированные стандарты.
- ★ Приобретаете базу знаний, которая позволяет даже новичка очень быстро вводить в полученный рабочий цикл.
- ★ После Программы Вам будет легко стандартизировать речевые модули, которые всегда нужно произносить, и привязать их к системе оплаты труда.

Таким образом, создается корпоративная культура, которая позволяет вводить быстро новичков и проводить профилактику упущения продаж у старичков.

Оставить заявку на участие в Онлайн-Программе

(<u>https://mmkc.su/obuchenie/onlayn-programma-po-podgotovke-prodavtsov-mebeli-k-sezonu/</u>)

Дополнительно можно заказать:

- ✓ В ходе дистанционного обучения у Вас появляется огромная база данных не менее 100 историй продаж, сотни речевых модулей, проверенных нами. Мы можем составить систематизированный документ с отобранными лучшими речевыми модулями и историями продаж. Стоимость документа – 10 000 руб.
- ✓ Готовые стандарты продаж ММКЦ по группам товаров (корпусная мебель, мягкая мебель, кухни).

 Стоимость 17 500 руб.
- ✓ Разработку Стандартов продаж под свою компанию на основе готовых. На выходе Вы получаете стандарт с речевыми модулями на примерах товаров вашей компании.

Стоимость – 24 875 руб.

Демо-версия стандарта ММКЦ –

https://mmkc.su/upload/medialibrary/f0a/f0adf8ae3398c22cc03bf51435c2977e.pdf