



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

Коммерческое предложение по тренингам от компании WinWin consult



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

О компании

“WinWin consult” - это консалтинговое агентство профессиональных консультантов со значительным опытом проведения тренингов, а также многолетним успешным опытом работы в реальном бизнесе.

“WinWin consult” для бизнеса — это:

Корпоративные тренинги и семинары по различным темам: Лидерство, Управление персоналом, Подбор кадров, тайм-менеджмент, Личная эффективность, Лояльность клиентов и персонала, Продажи.

Консультации по вопросам становления и развития бизнеса. Консультации можно получить как от управленцев-практиков, так и от профессионалов в смежных сферах, таких как Директ-маркетинг, Бухгалтерия, Налоговое законодательство.

Поиск, подбор и оценка персонала на руководящие позиции в компании и позиции в сфере продаж. Используя технологию ассессмент-центра мы сможем быстро подобрать кандидата с требуемыми компетенциями.

Оценка персонала и психологическое тестирование, которые позволят выявить деловые и личностные качества, уровень профессиональной компетентности, отражающиеся на результатах работы сотрудников.

Формирование отделов продаж компании «под ключ». Находим на рынке клиентоориентированных сотрудников и эффективных руководителей продаж, адаптируем их под Вашу компанию, при необходимости обучаем/тренируем.

Консультации, методология и поддержка в разработке стратегии и финансовой модели компании. Используя систему сбалансированных показателей (BSC) и дополняя ее собственными наработками в части финансового моделирования помогаем компаниям сформулировать Цели, разработать сценарии достижения и наметить KPI.



Наши преимущества

1. Профессиональные консультанты, имеющих большой опыт работы (от 10 лет) и эффективные программы, проверенные временем
2. Индивидуальный подход
3. Обязательная адаптация программы с учетом специфики бизнеса Вашей компании, уровня ее развития и поставленных задач
4. Комплексность знаний и практических навыков. От стратегии до внедрения на «первой линии»
5. Агрегация лучших мировых практик и подходов
6. На рынке (в Рязани в частности) не просто найти тренера — практика с опытом реальной работы в одном из самых сложных сегментов: «Банковские услуги». Только наша компания сможет предоставить такого человека.

О тренере -> Матвей Уманский



Бизнес-тренер, сертифицированный коуч, управленец-практик

Опыт тренерской и консультационной работы – 5 лет.

Опыт управления - 12 лет.

Опыт предпринимательства- более 2 лет.

Убежден в том, что человек, который проводит бизнес-тренинги, обязан сам быть практиком, быть и жить в реальном бизнесе

Опыт работы

- С 2016 Руководитель WinWin consult
- 2013-2015 Директор Департамента малого бизнеса Газэнергобанк (ФГ Лайф)
- 2006- 2013 Руководитель «Пробизнесбанк» (ФГ Лайф) по Рязанскому региону
- 2005- 2006 Руководитель «Национальный банк развития» по Рязанскому региону
- 1999- 2005 Сбербанк

Практика

- 2016г. Предприниматель
- С 2005г. Исполнительный директор и совладелец «Торговая компания «АБ»
- 1998-1999 Индивидуальный предприниматель. Фармацевтика

Спикер

➤ SmartUp2016 - «Методы генерации идей при поиске решения проблемы»
smart-up.info/program

➤ Intercom 2013 - «Успешное вовлечение всей команды в цели организации с использованием внешних и внутренних коммуникаций»
www.entercom-forum.ru/2013/programm

➤ Спикер/тренер в Школе молодежного предпринимательства - «Эффективные продажи»

<https://vk.com/shmp62>



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

Обучение

"Структурограмма. Ключи к клиентам» Дмитрий Димитриев, ГК Международный институт менеджмента @ International Institute for Management development, Germany, 2016

"Управление продажами в отделении», Анна Машкова, Лайф-Бизнес школа, 2013

«Основы NPS. Сервисные стратегии», Валерия Бородина, Лайф-Бизнес школа, 2013

«Управление клиентской лояльностью. Основы управления NPS» Лайф-Бизнес школа, Валерия Бородина, 2013

«Школа Лидерства», Александр Белов, BEST TD Group

«Как правильно управлять продажами» Michael Bang, BUSINESS FORWARD, 2012

Стиль работы:

Структурность и последовательность материала.

Обязательная привязка к опыту. «Вживание» знаний

Эмоциональное «якорение» идей и концепций.

По Вашему запросу будет разработана оптимальная индивидуальная программа обучения сотрудников с учетом специфики деятельности предприятия.

В зависимости от потребностей Вашей компании, Вы можете выбрать из перечисленных ниже блоков, который необходим именно Вам.

С готовностью ответим на Ваши вопросы!

Помните о том, что программа может быть адаптирована под Ваши потребности.

Будем рады ассист

Вам в развитии Вашего бизнеса

ДОГОВОРИТЕСЬ О ТРЕНИНГЕ:

+7(4912)77 -65-17



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

Блок ПРОДАЖИ.

«Эффективные продажи» (Приложена программа тренинга)

«5 шагов к сделке»

«Как продавать с максимальной доходностью»

«Стандарты обслуживания клиентов в банке»

«Управление продажами»

«Форсаж продаж»

«Холодные звонки»

ХИТ! «Продажи Human to Human. Продавать легко и естественно»

*По Вашем запросу, мы готовы предоставить Вам
развернутую информацию по интересующим блокам.*

*Программы адаптируются под специфику профессиональной группы (тренинг для банков,
тренинг для агентов по недвижимости, и т.д.).*

Будем рады ассист

Вам в развитии Вашего бизнеса

ВЫСЫЛАЙТЕ ЗАПРОС НА АДРЕС:

INFO@WINWINC.RU

Группа: до 12-15 человек. Участникам семинаров и тренингов выдается раздаточный материал, который содержит основные аспекты курса.

Стоимость: 50 000 руб/день. Возможна корректировка стоимости при увеличении числа участников и/или места проведения тренинга (вне г.Рязань)



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

Место проведения:

Возможно проведение на подготовленной территории Заказчика. Также есть возможность проведения тренинга в оборудованном всем необходимым нашем учебном классе на 20 человек. Стоимость аренды -2500р. за тренинговый день.

Кофе брейки. При проведении на нашей территории оговариваются отдельно и не входят в стоимость аренды.

Возможен выезд в другие города России. Стоимость увеличивается на стоимость дороги и проживания.



WinWin CONSULT

WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА «ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

Целевая группа

Руководители отделов продаж; предприниматели, непосредственно контактирующие с клиентами; руководители продаж

Цель тренинга:

Формирование представления о Системе. Передача инструмента «5 шагов продаж». Освоение каждого из инструментов. Обозначение точек контроля над продажами.

В результате участники:

Повысят осознанность своих действий и места в системе продаж компании

Освоят методику 5 шагов продаж.

Базовые модули программы

Продажа — как система

Привлечь клиента

Продать клиенту

5 шагов продаж *

- установление контакта,
- выявление потребностей,
- презентация,
- отработка возражений,
- финиш сделки

Обслужить клиента

Развить клиента

Продолжительность: 10 акад. Часов. (1 день)

* В данном случае, Модуль «5 шагов» дается в ознакомительном формате, без глубинной проработки этапов каждым участником. Если требуется выработка устойчивых навыков, то этот модуль заменяется на 5 соответствующих модулей и продолжительность тренинга возрастает до 2 дней. Пример одного из 5 модулей в «глубоком варианте» представлен ниже.

Презентация продукта/услуги

Главный секрет успешной презентации



WinWin consult,
г.Рязань, ул. Праволыбедская, д.27, оф.67,
8(4912)77-65-17
Эл.почта: Matvei@WinWinC.ru,
сайт: www.WinWinC.ru

Коммуникация с клиентом

- *Невербальные сигналы*
- *Паралингвистика*
- *Вербальные сигналы*

Техника Свойство-Выгода

Техника «Матрешка»

Работа с ценой товара/услуги

- *Принцип бутерброда*
- *Принцип сендвича*

Результирующее упражнение тренинга

Продолжительность: 3 акад. часа.

Помните о том, что программа может быть адаптирована под Ваши потребности.

Будем рады ассист

Вам в развитии Вашего бизнеса

ВЫСЫЛАЙТЕ ЗАПРОС НА АДРЕС:

INFO@WINWINC.RU

*Директор WinWin consult
бизнес-тренер,
WinWinC.ru*

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Matvei Umanский", is written over a faint, repeating watermark of the company logo.

Матвей Уманский