

BUSINESS ОБРАЗОВАНИЕ

БИЗНЕС

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

Тренинги
по управлению
продажами, которые
приносят прибыль
на следующий день

20 лет руководитель
и бизнес-тренер практик



8 (919) 624-27-65



ez-trener@mail.ru



@trener.prodazh



www.trenerzubareva.ru

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

- **20 лет** руководитель и бизнес-тренер практик;
- **27 городов** проведения тренингов
- от Екатеринбурга до Сочи;
- **19 000+** тренинговых часов
- **7800+** учеников – от менеджеров по продажам до собственников бизнеса;
- **23 бизнес-форума** – от городского до международного конгресса.

Профессиональный опыт:

- Среди клиентов Елены Зубаревой – РОСТЕЛЕКОМ, ТАТТЕЛЕКОМ, ВАКУУММАШ, КОМПРЕССОРМАШРЕМСЕРВИС, СЕТЬ АЗС IRBIS, АК БАРС БАНК, КВАРТ, ТАИФ, ТАСМА, СТФК КАМАЗ, ТАТСПИРТПРОМ, МЕГАЛИТ, ООО СОЮЗ, TNL PROFESSIONAIL, «ПОЛИМЕР ЛИМИТЕД», ТРАНЗИТ-ОЙЛ, МАКДОНАЛДС, МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ, СОЮЗ ФНИНАНСОВЫХ КООПЕРАТИВОВ ПО-ВОЛЖСКОГО РЕГИОНА, АКСОЛИТ, ЭСТЕТИК-СИТИ.
- Создала школу продаж и кадровый резерв в холдинге RNTI Media Group и как результат 25 филиалов по стране.
- Тьютор Международного Колледжа Сервиса и Университета Управления ТИСБИ.
- Более 1 200 руководителей обратились к Елене за консультацией как к тренеру-практику в сфере продаж и сервиса.
- Официальный представитель в Казани Константина Шамбера (бизнес-тренер, Германия) и Азиатско-Европейского Конгресса Менеджмента и Коучинга (Германия).
- Организатор крупных форумов с 2013 года – Банковский, Медицинский, Строительный, HR, Индустрия красоты, Автомобильный и много других форумов для развития бизнес-среды;
- с 2017 года серия бизнес-форумов под эгидой «КОМАНДА БИЗНЕС РАЗВИТИЕ», направленных на командное обучение и развитие бизнеса.
- Популярный спикер на бизнес-форумах разного масштаба. Последние крупные мероприятия – IV Азиатско-Европейский Конгресс Бизнес-Инноваций в Здании Правительства Москвы (май 2017г) и спикер Российской Недели Продаж (г. Москва).

Профессиональное образование:

Московская Финансово-Юридическая Академия, факультет менеджмента.



С БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТОМ ЕЛЕНОЙ ЗУБАРЕВОЙ ВЫ ПОСТРОИТЕ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

Административное управление

- Проведем SWOT-анализ (плюсы/минусы/возможности/угрозы)
- Проведем операцию «Тайный покупатель»
- Пропишем стратегическую цель на 1 год
- Проведем Стратегическую сессию на командообразование
- Переведем цель в action-plan
- Просчитаем воронку продаж
- Поставим менеджерам декомпозированные планы
- Заполним форму план-факт с ключевыми показателями

Персонал

- Нарисуем организационную структуру коммерческой службы
- Определим профили должностей и количество человеческого ресурса
- Пропишем этапы и банк вопросов для собеседования
- Сделаем фотографию рабочего дня сотрудников
- Пересмотрим функционал на предмет эффективности и делегирования
- Пересмотрим мотивационные модели (KPI, конкурсы, штрафы)
- Сделаем карьерную модель в отделе продаж
- Разработаем систему адаптации новых сотрудников
- Разработаем алгоритм внутреннего обучения

Обучение продажам и Развитие продающего персонала

- Проведем живой тренинг по продажам и сервису
- Пропишем банк презентаций и возражений
- Пропишем скрипт коммуникации с секретарем и с ЛПР
- Сформулируем Уникальное торговое преимущество (УТП)
- Пропишем пример применения СПИН-технологии и БРИФ
- Проанализируем глубину проработки клиентской базы (индекс лояльности – NPS, ABC-XYZ-анализ, технология обратной связи МЭСИ)

Отчетность, контроль и анализ

- Внедрим собрания/планерки (не реже 3 раз в неделю)
- Внедрим BUSINESS-review и контрольные точки
- Научимся давать обратную связь сотрудникам
- Разработаем чек-лист оценки менеджера по продажам
- Разработаем чек-лист оценки руководителя отдела продаж
- Разработаем план развития сотрудников
- Проведем аттестацию сотрудников и определим кандидатов «на вылет»
- Найдем точки роста для увеличения продаж

ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

1. Корпоративный тренинг (только для вашей компании и под ваши бизнес-задачи)
2. Открытый тренинг (участники из разных компаний)
3. Стратегическая сессия
4. Мастер-класс от 40 минут до 4 часов

5. Персональная часовая консультация
6. Прослушивание телефонных звонков и последующее формирование или корректирование ваших скриптов продаж
7. Бизнес-форум. Формат круглых столов (несколько спикеров)
8. Онлайн-обучения

КОНСАЛТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



Для сотрудников сети АЗС IRBIS и руководителей компании ТРАНЗИТ СИТИ Зубарева Елена Викторовна проводила тренинги «Превосходный сервис», «Внедрение стандартов обслуживания», «Ребрендинг», «Развитие управленческих навыков».

В процессе обучения сотрудники получили очень много полезной информации и навыки по использованию ее в своей работе. Каждый тренинг очень четко структурирован, все темы подробно обсуждаются и закрепляются на практике, разбираются ситуации, которые возникают или могут возникнуть в работе, четко прорабатываются все возражения. Благодаря профессионализму тренера создается атмосфера открытости и доброжелательности, каждый имеет возможность выражать свои мысли и идеи и стать не просто слушателем, а творцом чего-то нового. В нашем случае каждый сотрудник внес свой вклад в разработку стандартов обслуживания, формирование банка возражений, осознание необходимости и ценности процесса ребрендинга.

Выражаем глубокую благодарность и признательность Елене Викторовне. Желаем ей успехов, большого количества интересных проектов, радости и удовольствия от работы и жизни!!!»



IRBIS
TRANZITCITY



Казань, директор по персоналу
ГК «Транзит Сити»
Анна Викторовна Осотова



Компания ООО «ТСК СОЮЗ» выражаем огромную благодарность Зубаревой Елене Викторовне за профессионализм в подготовке кадров нашего состава. В нашей компании неоднократно проводились тренинги по продажам, а также руководящий состав прошел курс «Система управления по результатам» под руководством Елены Викторовны.

Хочу заметить, что положительная динамика в работе превзошла все ожидания.

Зубарева Елена, тонкий специалист и очень тонко видит слабые места персонала компании, в которой проводит тренинг! Индивидуально и корректно указывая на «недочеты» сотрудников, возникших в процессе работы, грамотно помогает сдвинуть устоявшиеся парадигмы, что наилучшим способом повышает профессиональные качества и уровень коммуникабельности сотрудников.

Для людей с опытом коммерческой деятельности так же будет полезно пообщаться с Еленой, после чего приходят к порядку все навыки и умения, приобретенные в результате многолетней работы, и становится ясно, в чем допущены ошибки.

Елена, большая благодарность Вам за проделанную работу! Спасибо за то, что любите свое дело и делитесь своими знаниями! Мы обязательно продолжим сотрудничество!



СОЮЗ

Москва, генеральный директор
Лилия Николаевна Кургузова



Наша предприятие провело курс по «Продажам B2B в условиях жесткой конкуренции» у бизнес-тренера

Елены Зубаревой. Так как наша продукция уникальная и продажи происходят в условиях ограниченных ресурсов клиентов, то нам не все программы по продажам подходят. Елена проявила себя как настоящий профессионал: закрыв подготовленные материалы, развернула Мозговую штурм среди участников и вовлекла всех в процесс перехода на новый профессиональный уровень продаж, заразила участников интересными современными подходами в ведении переговоров.



Казань, заместитель директора по персоналу
ООО «НПП»Тасма»
Людмила Николаевна Мирошниченко