



Почему в кризис надо перестать  
продавать тренинги продаж

# Эксперт в сфере продаж



**Ася Барышева**

<http://abarysheva.ru/>

## Автор книг

- «Как продать слона?»
- «Продажи на взлете»
- «Продажи по-взрослому»
- «Мотивация» (соавтор Е.Киктева)

Партнер проекта «Системные продажи»

Участник рейтинга «10 лучших бизнес тренеров России»

(2004 год, журнал «Секрет фирмы») + 100500 др рейтингов

Проекты по повышению эффективности продаж

# Что имеем

Россия



- 1 место: газ, железная и медная руда, янтарь, алмазы, земля, лес, охотничьи животные, промысловая рыба
- 2 место: уголь, золото, вода

И только **2% мирового ВВП**

# Мало конкурентноспособных продуктов



# Должно быть



А на самом деле...

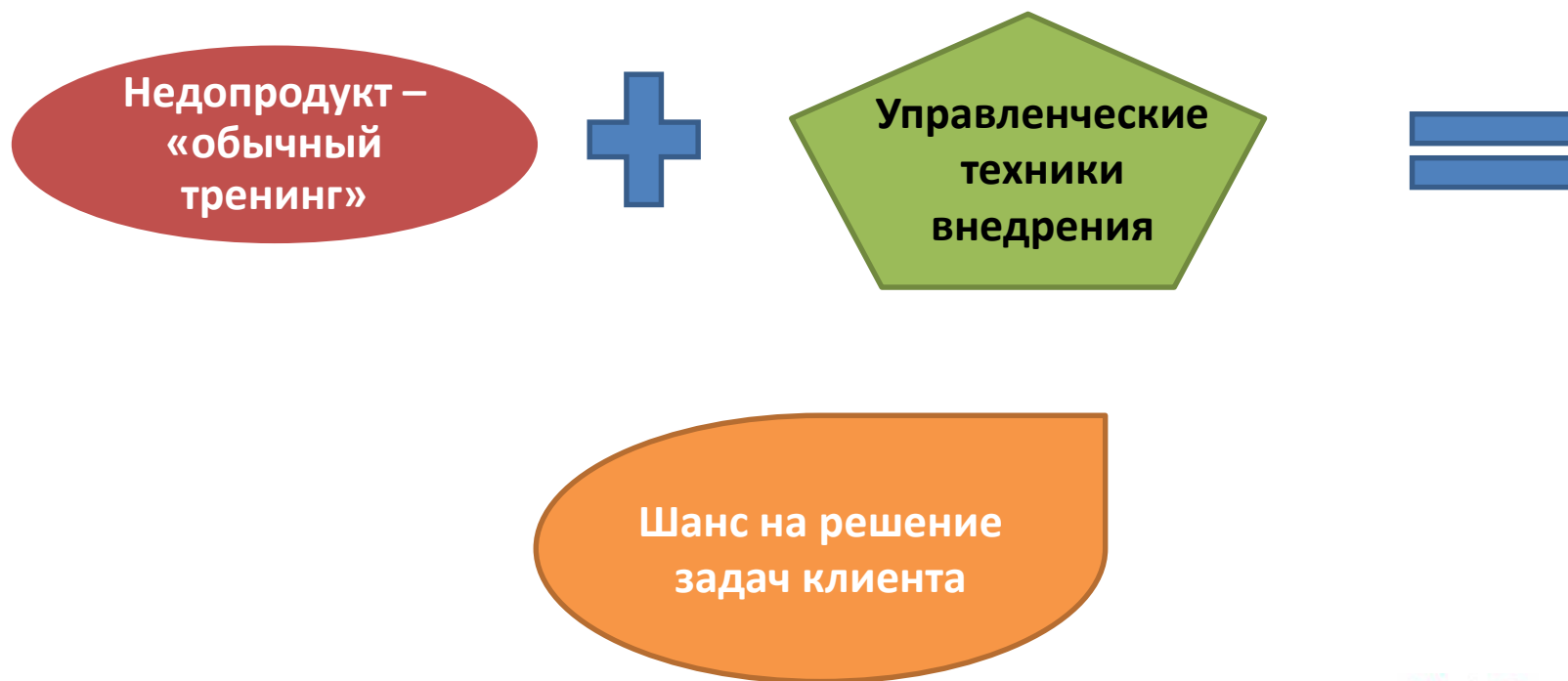
# У нас тоже недопродукт

Недопродукт

## Не решает задачи клиента

- Не повышает продажи
- Не повышает эффективность продаж
- Является только частью «джентльменского набора»

# Продукт должен решать задачи клиента





# Какие рабочие управленческие техники

**Управленческие  
техники  
внедрения**

- Постановка задач для продавцов
- Прослушивание реальных телефонных звонков.
- Конкурс
- Совместное написание скриптов
- Проведение еженедельных летучек
- CRM. Карточка клиента
- Отчет для тренера

# Подпишитесь на рассылку

**Ася Барышева**

<http://abarysheva.ru/>