

ПРОГРАММА

Проведения аудита и диагностики продаж

Мероприятие	Стоимость (*), сроки
<p>1. Изучение и анализ нормативных документов, затрагивающих вопросы, связанные с организацией продаж:</p> <p>Включает в себя изучение и анализ следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Миссия, Видение, Ценности Компании; - Утвержденные маркетинговые и бизнес-стратегии; - Бренд-бук; - Коммерческие политики; - Положение по подразделениям и должностные инструкции сотрудников, ответственных за продажи; - Презентации и коммерческие предложения для разных клиентских сегментов; - Утвержденные KPI; - Планы мероприятий по увеличению продаж и планы продаж; - Стандарты продаж; - Политики (Коммерческая политика, Ассортиментная политика, Тарифная политика, Политика по дистрибуции, Политика по работе с ключевыми клиентами, пр.); - Отчеты отдела продаж и аналитические отчеты о промо-акциях; - Модели расчета прибыльности; - Аналитические отчеты и исследования рынка, включающие информацию о конкурентах; - Финансовая аналитическая отчетность о прогнозных и фактических продажах; - Сегментация клиентов; - Программы лояльности; - Прочие нормативные документы и стандарты, имеющиеся в Компании (Стандарты работы в CRM, Стандарты документооборота, пр.). <p>В результате будет подготовлен документ «Организация продаж. Анализ нормативных документов и рекомендации по стандартизации бизнес-процессов».</p>	<p>100.000 руб.</p> <p>До 2-х недель</p>

<p>2. Интервью с ключевыми сотрудниками, отвечающими за продажи:</p> <p>Включает в себя интервью с Директором по продажам, Руководителем отдела продаж, Руководителем по торговому маркетингу другими ключевыми сотрудниками.</p>	<p>50.000 руб.</p> <p>1 неделя</p>
<p>3. Кадровый аудит персонала:</p> <p>Включает в себя тестирование сотрудников, занимающихся продажами (в т.ч. и при непосредственном проведении переговоров, в случае необходимости).</p> <p>Результатом этапов 2 и 3 будет являться подготовка документа «Персонал, ответственный за продажи. Аудит и рекомендации», дополнительно включающий в себя в виде Приложения отчет по каждому сотруднику, прошедшему тестирование.</p>	<p>5.000 руб. за оценку каждого сотрудника (плюс 10.000 руб. за каждый выезд на переговоры в качестве «сопровождающего (при необходимости)).</p> <p>До 2-х недель</p>
<p>4. Разработка документа «Аудит и диагностика продаж. Рекомендации по увеличению эффективности продаж» и проведение презентации для руководства компании:</p> <p>Данный документ включает в себя в виде приложения подробный План мероприятий, направленных на увеличение эффективности продаж с конкретными мероприятиями, ответственными, сроками исполнения и ожидаемыми результатами.</p>	<p>30.000 руб.</p> <p>1 неделя</p>
<p>5. Реализация Плана мероприятий, направленного на увеличение эффективности продаж:</p> <p>Участие консультанта в тех или иных мероприятиях оговаривается с Заказчиком отдельно.</p>	<p>По договоренности</p>

Примечание *: НДС не облагается, оплата по безналичному расчету.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - dleonov@neocode.pro