

ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

Тренинги по управлению продажами,
которые приносят прибыль
на следующий день

20 лет руководитель
и бизнес-тренер практик



8 (919) 624-27-65



eztrener.ru



ez-trener@mail.ru



[@trener.prodazh](https://www.instagram.com/trener.prodazh)

[@zubarevaelena_trener](https://www.instagram.com/zubarevaelena_trener)



ЕЛЕНА ЗУБАРЕВА

(47 ЛЕТ)

20 лет руководитель
и бизнес-тренер практик

27 городов проведения
тренингов – от Екатеринбурга до Сочи

19 000+ тренинговых часов

6800+ учеников – от менеджеров
по продажам до собственников бизнеса

23 бизнес-форума – от городского
до международного конгресса

1200+ руководителей обратились
за консультацией как к лидеру мнений
в сфере продаж и сервиса

Профессиональный опыт:

Клиенты и партнеры Елены Зубаревой – АК БАРС БАНК, ТИНЬКОФФ БАНК, ОТКРЫТИЕ БРОКЕР, СТФК КАМАЗ, ТАТСПИРТПРОМ, ТАИФ-НК, СЕТЬ АЗС IRBIS, ТРАНЗИТ-ОЙЛ, МАКДОНАЛДС, МЕБЕЛЬ ЧЕРНОЗЕМЬЯ. Производство: КВАРТ, ТАСМА, Завод КОМПРЕССОРМАШ, ПОЛИМЕР ЛИМИТЕД, AKSOLIT.

Рекламный бизнес: АБАК-ПРЕСС, RNTI Media Group.

Индустрия красоты: TNL PROFESSIONAIL, TERRAVITA, ЭСТЕТИК СИТИ; СОЮЗ ФИНАНСОВЫХ КООПЕРАТИВОВ ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА, Агентство недвижимости МЕГАЛИТ.

Спикеры-партнеры: Андрей Парабеллум, Роман Тарасенко, Илья Балахнин, Владислав Бермуда, Вадим Дозорцев, Алексей Молчанов, ИПК Валентины Митрофановой и Школа Бизнеса Турова.

- ✓ Создала школу продаж и кадровый резерв в холдинге RNTI Media Group, и как результат – 25 филиалов по стране.
- ✓ Тьютор Международного Колледжа Сервиса и ТИСБИ.
- ✓ Официальный представитель в республике Татарстан Константина Шамбера (бизнес-консультант, Германия) и Азиатско-Европейского Конгресса Менеджмента и Коучинга (Германия).
- ✓ Организатор крупных форумов с 2013 года – Маркетинг и продажи, Банковский, Медицинский, Строительный, HR, Индустрия красоты, Автомобильный и многих других форумов для развития бизнес-среды. Популярный спикер на бизнес-форумах разного масштаба. Последние крупные мероприятия – IV Азиатско-Европейский Конгресс Бизнес-Инноваций в здании Правительства Москвы, Российская неделя продаж в г. Москва, бизнес-форум в г. Казань «КОМАНДА БИЗНЕС РАЗВИТИЕ».

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-консультация (skype, вебинар)

КОНСАЛТИНГОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО ОТДЕЛА ПРОДАЖ!

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

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!!!»



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

Компания ООО «ТСК СОЮЗ» выражает огромную благодарность Зубаревой Елене Викторовне за профессионализм в подготовке кадров нашего состава. В нашей компании неоднократно проводились тренинги по продажам, 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, возникшие в процессе работы, грамотно помогает сдвинуть устоявшиеся парадигмы, что наилучшим способом повышает профессиональные качества и уровень коммуникабельности сотрудников.

Для людей с опытом коммерческой деятельности также 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!

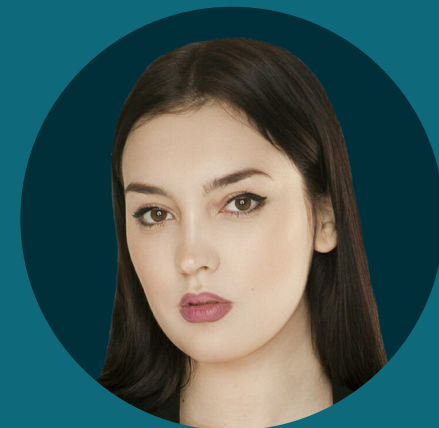


Москва, генеральный директор
Лилия Николаевна Кургузова

Бизнес-тренер Елена Зубарева провела на нашем производственном предприятии курс «продажи B2B в условиях жесткой конкуренции». Поскольку наша продукция уникальная, и продажи происходят в условиях ограниченных ресурсов клиентов, то нам подходят не все программы. Елена проявила себя как настоящий профессионал: полностью перестроила программу тренинга под наши запросы, вернула мозговой штурм среди участников и вовлекла всех в процесс перехода на новый профессиональный уровень продаж, зарядила участников интересными современными подходами в ведении переговоров.



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



МИЛА ГОРОДЕЦКАЯ

руководитель
проекта PROFПродаж

☎ 8 (937) 522-41-46

✉ mila@profprodaj.ru

*Продавайте красиво,
с превосходным
сервисом!*