



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ

бизнес-тренер Артем Шинкарук



Показатели рентабельности



Указан примерный прогноз-расчет по 4 показателям*:

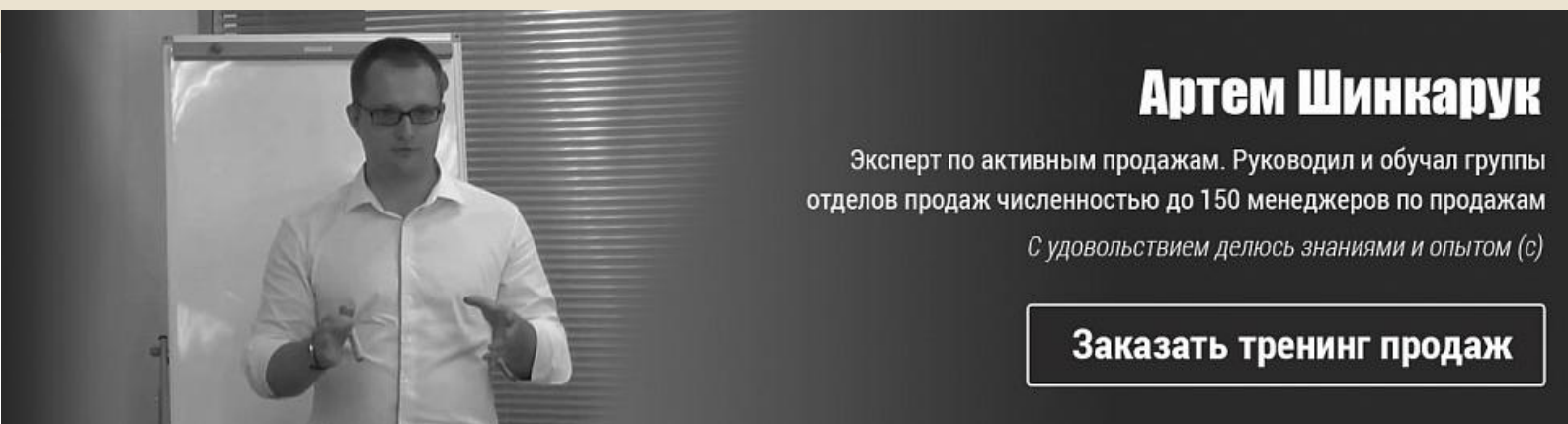
Показатель №1: увеличение воронки продаж

Показатель №2: быстрая окупаемость тренинга

Показатель №3: экономия бюджета на обучение

Показатель №4: снижение расходов на персонал

*в каждом отдельном случае, показатели будут разные



Артем Шинкарук

Эксперт по активным продажам. Руководил и обучал группы отделов продаж численностью до 150 менеджеров по продажам

С удовольствием делюсь знаниями и опытом (с)

Заказать тренинг продаж

Почему 100+ компаний выбрали Артема Шинкарука:

- Ваш отдел продаж обучает продавец.** Не психолог, консультант или маркетолог. А опытный коммерсант с практической программой пошагового развития персонала. На тренингах я показываю практические методики из более чем 20 сфер бизнесов, как необходимо работать с клиентами.
- Полностью прозрачная система цены.** Я открыто показываю, как формируется цена на мои тренинги. Цифры не берутся "с потолка" или отталкиваясь от денежности компании. Для меня нет больших или маленьких клиентов.
- Без рисков и с двойной экономией.** Заказывая тренинги продаж у меня, вы ничем не рискуете. Ваши вложения окупятся уже с первых продаж. А дальше вас ждет увеличение объемов продаж и прибыль от новых сделок.

Показатель №1: увеличение продаж

Если вы ещё не проводили тренинги продаж для своего персонала и не приглашали меня для обучения продавцов, картина скорее всего следующая.

Компания недополучает, как минимум 20-30% возможной прибыли, а отдел работает на 50% своей эффективности. Частое невыполнение плана, и увольнение сотрудников негативно влияет на развитие бизнеса.

Решение: тренинг помогает увеличить эффективность работы ОП (отдела продаж) и повысить квалификации менеджеров, что в свою очередь позволяет:

- повысить количества сделок
- расширить базу потенциальных клиентов
- увеличить долю рынка, принадлежащую компании

Ценность: с помощью обучения и готовых инструкций, отдел продаж сможет быстро повысить свои показатели воронки. В 80% случаев рост происходит в первые 14-21 день, после проведение тренинга.

Пример: если менеджеры заключают 10 сделок/месяц, то увеличив это количество до 50%, они будут заключать 15 сделок/месяц.

При стоимости в среднем сделки 15 000 грн * 10 сделок = 150 000 грн,

При стоимости в среднем сделки 15 000 грн * 15 сделок = 225 000 грн.

Итого: рост продаж составляет на 75 000 грн/месяц больше или 900 000 грн/год (с одного менеджера по продажам)

--

Минимальный рост: допустим, ваши менеджеры начнут заключать всего по 1 дополнительной сделке в месяц на 15 000 грн. (числа для простоты расчётов).

Итого: 15 000 грн * 12 мес = 180 000 грн. за год дополнительное прибыли (с одного менеджера, если он будет делать + 1 продажу в месяц)

Пример: 5 чел. (в отделе) * 180 000 грн (при min 1 сделке/мес) = 900 000 грн/год.

Это та сумма, которую Вы можете недополучать, если не начнете повышать квалификацию своего персонала и эффективность их работы.

Показатель №2: быстрая окупаемость

Тренинг продаж – это инвестиция. И как любое вложение, оно должно иметь срок окупаемости и быстрый возврат денежных средств.

Заказывая обучение у меня, вы начинаете возврат инвестиций с первых продаж.

Решение: мои программы обучения позволяют окупить проект в первые 30 дней, а в 50% случаев и с первых продаж (в зависимости от активности персонала, внедренных рекомендаций и стоимости продукта)

Ценность: мои тренинги с быстрой окупаемостью и высоким уровнем отдачи. Это бюджетно и эффективно. Поддержка тренера после обучения в сложных ситуациях помогает заключить ещё больше сделок и быстрее окупить проект.

--

Пример: представим, что тренинг вам обошелся в 40 000 гривен

Вариант №1: у вас отдел 5 человек и +1 дополнительная сделка на 15 000 грн

Итого: 5 человек * 15000 грн = 75000 грн./месяц.

100% окупаемость + выход на прибыль в 1 месяц после обучения

Вы в плюсе на 35 000 грн. + каждый месяц Вы получаете минимум 75 000 грн.

--

Вариант №2: у вас отдел 10 человек и +1 дополнительная сделка на 5000 грн.

Итого: 10 человек * 5000 грн = 50 000 грн.

100% окупаемость + выход на прибыль в 1 месяц после обучения

Вы в плюсе на 10 000 грн + каждый месяц Вы получаете минимум 50 000 грн.

Приведены минимальные расчеты, когда менеджеры после проведенного обучения, делают всего 1 дополнительную продажу в месяц. В 90% случаев результаты отдела продаж в разы выше. Соответственно и прибыли выше.

Показатель №3: экономия бюджета

По статистике компании малого и среднего бизнеса проводят тренинги продаж 1 раз в 3 месяца для того, чтобы освежить знания и повысить мотивацию.

Это требует регулярного выделения бюджета на обучение, который можно было распределить по-другому (например, вложить в оборот товара)

Решение: выгоднее заказать 1 профессиональный тренинг у компетентного специалиста с технологиями, которые работают в современных условиях бизнеса.

Вместо 2-3 более дешевых аналогов, которые проводят психологи или люди далекие от реальных продаж в современных условиях.

Если хотите сэкономить – лучше вообще не заказывать обучение и использовать бюджет, например, на рекламу и продвижение компании.

Ценность: обычно после обычного 2-дневного тренинга в головах у учеников остается не более 10% пройденного материала.

Мои же тренинги проходят по авторской технологии, адаптированной под бизнес клиента, которая позволяет усвоить до 100% пройденного материала. Все материалы можно получить в записи, а также готовые скрипты продаж.

--

В итоге: Заказывая дешевые бизнес тренинги по продажам, вы покупаете программу низкого уровня с минимальной отдачей.

Пример: допустим после такого тренинга ваш ОП получил 30% полезной информации – это 70% невозврата инвестиций + время, потраченное почти впустую (например, при стоимости тренинга 20 000 грн-70%=14 000 грн, которые потрачены впустую).

Заказывая качественный бизнес тренинг от тренера-практика, и получив до 100% отдачи, ваш персонал овладеет рабочими инструментами, которые позволяют повысить конверсию звонок/встреча/продажа.

Получается, что более дорогой тренинг обходится дешевле.

Показатель №4: снижение расходов

Мои тренинги позволяют упростить и удешевить наем/обучение персонала, что позволит оптимизировать затраты и сократить издержки.

Решение: авторские программы обучения ускоряют обучение новых сотрудников. Весь тренинг записывается на видео. Вам достаточно дать эти материалы для изучения новичкам.

В проект тренинга продаж, можно включить адаптацию новых сотрудников без отрыва от производства. Ваши новые менеджеры смогут начать работать с клиентами уже на следующий день.

В итоге: в среднем для адаптации новых сотрудников требуется минимум 1 месяц (а включаться в работу и продавать более-менее они начинают спустя 2-3 месяца, при минимальной ежемесячной зарплате 4000-5000 грн и расходах на рабочее место, вы вкладываете в 1 сотрудника:

- за 1 месяц: 5 000 гривен + рабочее место 1000 грн = 6000 грн.
- за 2 месяца: 6 000 гривен * 2 мес = 12 000 грн.
- за 1 год: 72 000 грн

Ценность: моя система адаптация построена таким образом, что новый менеджер начинает наработку базы уже следующий день после проведенного тренинга. К концу месяца у него уже есть несколько заключенных контрактов и список потенциальных клиентов на будущее.

Сохраняя это время, вы экономите на каждом сотруднике минимум 6000 грн. Если в отделе работает 10 менеджеров * 6000 грн = 60 000 грн. (ваша экономия)

Артем Шинкарук

Эксперт по активным продажам. Руководил и обучал группы отделов продаж численностью до 150 менеджеров по продажам

С удовольствием делюсь знаниями и опытом (с)

[Заказать тренинг продаж](#)

Главная задача обучения

Это не выдать как можно больше информации по продажам менеджерам, а взрастить навыки. Научить думать и строить правильные схемы в процессе взаимодействия с клиентом.

В результате повышается эффективность работы и объемы продаж идут вверх.

Как выбрать подходящего специалиста для решения своей задачи?

Все очень просто.

- Инструменты, которым обучает тренер
- Его специализация (в каких сферах сам продавал и обучал)
- Насколько прогрессивный и нестандартный имеет образ мышления
- Стил ь ведения тренингов и коммуникации в группе ([видео](#))
- Поддержка после тренинга

При выборе тренера, желательно решить сразу, что для вас важнее: экономия или результат. Работая со мной, вы получите и то, и другое.

Беспроблемный вариант.

Пообщаться с [тренером](#) и [заказать обучение](#) можно по телефонам:

+38 (097) 450-40-91 – лично тренеру

+38 (044) 209-39-44 – офис в Киеве

