



Организатор  
Оргкомитет Республиканского  
профессионального конкурса  
«Лучший строительный продукт года»

МИНСК  
**11–12 февраля 2014**

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

ведущего специалиста Беларуси по  
продажам строительных материалов  
**Дмитрия Шамко**

«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

Информационные партнеры:



## Ведущий семинара: Дмитрий Шамко

- ◀ Бизнес-консультант и бизнес-тренер. Инженер по образованию, с личным опытом продаж и руководства продажами более 18-ти лет. Более 11-ти лет руководил продажами теплоизоляции Isover в Белоруссии и Калининградской области России. К моменту ухода из компании «Saint-Gobain Isover OY» в 2006 г., доля утеплителей Isover составляла 65% всего рынка мягкой теплоизоляции в Республике Беларусь.
- ◀ Продавал строительные материалы, промышленное оборудование и бизнес услуги клиентам в Беларуси, России и Украине.
- ◀ В качестве бизнес-консультанта Дмитрий Шамко предоставляет консультации по организации продаж, выстраиванию технологической цепочки привлечение – продажа – удержание клиента. Иногда с его помощью удаётся активизировать работу и повысить результативность отдела продаж.
- ◀ Постоянно работает с компаниями «Святовит» (производство строительных машин), «Унискан» (строительный инструмент, крепеж), «Франдеса» (производство средств защиты растений), «Синергия», «ИнтерПак» (производство упаковки).



«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

Для кого этот семинар:

- ◀ Для владельцев и директоров производственных компаний в строительной отрасли.
- ◀ Для руководителей отделов продаж строительных материалов и оборудования.

Семинар даст Вам возможность:

- ◀ Сделать работу отдела продаж управляемой и эффективной;
- ◀ Снизить в разы количество ошибок и нестандартных ситуаций с учетом специфики работы с клиентами в строительстве;
- ◀ Организовать стабильную качественную работу специалистов по продажам;
- ◀ Наладить эффективный контроль за работой персонала;
- ◀ Облегчить найм, увольнение, замену и обучение специалистов по продажам.

МИНСК  
11–12 февраля 2014



«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

Если Вы владелец  
или директор,  
Вы сможете:

- ◀ Составить план отхода от оперативного управления отделом продаж и переключиться на более важные задачи;
- ◀ Передать задачи руководителю отдела продаж и объективно контролировать его работу;
- ◀ Сделать работу отдела продаж прозрачной и предсказуемой.

Если Вы руководитель  
отдела продаж,  
Вы сможете:

- ◀ Перестать «тушить пожары» и не тянуть всё на себе;
- ◀ Выстраивать авторитетную роль в отделе;
- ◀ Сделать работу подчинённых системной и предсказуемой;
- ◀ Обеспечить предсказуемый результат продаж;
- ◀ Снизить количество кризисов и нештатных ситуаций;
- ◀ Сделать подчиненных более управляемыми.



«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

## Программа семинара:

МИНСК  
**11–12 февраля 2014**

### Раздел 1:

- ◀ Как использовать принцип «тупого карандаша» для решения острых проблем в отделе продаж. Особенности работы с корпоративными клиентами.
- ◀ «Дорожная карта» к клиентам. Технологическая цепочка продаж в строительстве.
- ◀ Три уровня эффективно работающих документов. Описание технологии продаж Вашей компании. Специфика «длинных» продаж.

### Раздел 2:

- ◀ Правило «1 + 4». Обязательное условие внедрения изменений в работе продавцов и четыре шага к изменениям в работе отдела продаж.
- ◀ Особенности обучения взрослых людей или как быстро обучить ваших специалистов и обойтись без тренеров. Откровения бизнес-тренера: почему не нужно отправлять сотрудников на открытые тренинги продаж.
- ◀ Короткий путь от «новичка» к профессионалу по работе с корпоративными клиентами.



«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

**Раздел 3:**

- ◀ Три опоры результативного руководителя отдела продаж.
- ◀ 20 минут, которые приносят львиную долю роста результата отдела продаж.
- ◀ 10 обязанностей руководителя отдела продаж.

**Раздел 4:**

- ◀ В чем разница между системой мотивации и системой заработной платы.
- ◀ Почему не работают денежные «системы мотивации» и что на самом деле мотивирует Ваших коллег. Действительно работающая формула мотивации.
- ◀ Тест на определение мотивирующих факторов.
- ◀ За что платить зарплату продавцам или какая бомба заложена в «% с продаж».
- ◀ Уменьшаем относительные затраты на зарплату и повышаем результат и настроение руководства – принципы эффективно работающей системы заработной платы.

**Раздел 5:**

- ◀ Почему HR-менеджеры и рекрутеры долго не могут найти нужных людей в отдел продаж.
- ◀ Как за 14 с половиной минут отобрать сотрудников, которые будут хотеть работать у Вас и смогут продавать. Технологии отбора сотрудников.

**«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»**

## Отзывы о семинарах Дмитрия Шамко:

МИНСК  
**11–12 февраля 2014**

### **Вячеслав Поддубный, заместитель директора по коммерческим вопросам ИП «ВКТ Констракшн» ООО:**

*– На подобных мероприятиях всегда слышишь что-то новое. Сегодняшний семинар проходил очень живо, динамично, было много практических примеров. Мы будем активно использовать полученную информацию в своей работе.*

### **Валерий Рабец, директор ОАО «Новополоцкжелезобетон»:**

*– Такие тренинги очень полезны для тех, кто только начинает продавать. Хотя и я – человек с большим опытом, имеющий несколько образований и прошедший много обучающих семинаров – узнал что-то для себя. Вернувшись на предприятие, планирую произвести кое-какие структурные и организационные изменения в отделе продаж. К тому же кадры постоянно обновляются, нужно повышать их уровень, и именно в этом я вижу свою задачу.*

### **Валентин Марейко, начальник отдела продаж ОДО «Айрон»:**

*– Очень понравился сам подход к обучению. Прозвучала новая информация, были озвучены новые возможности, которые позволят вывести специалистов по продажам на другой уровень, научить работать более самостоятельно.*

### **Александра Адуцкевич, начальник отдела продаж ООО «Илмакс»:**

*– Чувствуется профессионализм тренера, очевидно, что человек «в теме», понимает потребности и запросы современного рынка. Семинар был очень интересен с точки зрения обмена опытом. Он помогает понять, в том ли ключе мы мыслим. В процессе появились идеи, которые будут в дальнейшем способствовать развитию бизнеса нашей компании.*

**«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»**

## Стоимость участия в семинаре (в зависимости от сроков оплаты)\*\*

Дата проведения семинара: 11-12 февраля 2014 года.  
Семинар длится два дня по 8 академических часов.

### Условия оплаты

При оплате участия с зачислением денежных средств в срок не позднее 03.02.2014 г. **3 800 000 бел. руб.**

---

При оплате участия с зачислением денежных средств в срок не позднее 10.02.2014 г. **4 100 000 бел. руб.**

---

### Скидки

Скидка за число представителей от предприятия  
(более чем 1 человек) - **10%**

---

\* НДС не уплачивается

\*\*Стоимость указана из расчета на одного участника семинара

В стоимость участия входит: материалы семинара, кофе-паузы, обед. По окончании семинара всем участникам выдается сертификат.

---

«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»

МИНСК  
**11–12** февраля **2014**

Регистрация на  
семинар:

**Тел/факс:**

+37517 268-51-60

268-47-92

+37529 182-80-10

**E-mail:** [lspg@tut.by](mailto:lspg@tut.by)

**Сайт:** [www.stroykonkurs.by/seminars](http://www.stroykonkurs.by/seminars)

«Технология построения отдела продаж в строительной отрасли.  
Отдел продаж - механизм работающий как часы»