



Организатор
Оргкомитет Республиканского
профессионального конкурса
«Лучший строительный продукт года»



МИНСК
24 октября 2013

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

ведущего специалиста Беларуси по
построению систем продаж
строительных материалов **Дмитрия Шамко**

«Экспорт стройматериалов в Россию: построение системы продаж»

Информационные партнеры:



Ведущий семинара: Дмитрий Шамко

МИНСК
24 октября 2013

- 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-Gobson Isover Oy» в 2006 г, доля утепителей Isover составляла 65 % всего рынка мягкой теплоизоляции в Республике Беларусь.
- Продавал строительные материалы, промышленное оборудование и бизнес услуги клиентам в Белоруссии, 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).



«Экспорт стройматериалов в Россию: построение системы продаж»

Для кого этот семинар:

- Для владельцев и директоров производственных компаний
- Для директоров по продажам и руководителей экспортных отделов продаж.

Участники семинара смогут:

- Выбрать оптимальную модель выхода на зарубежный рынок.
- Составить план мероприятий по экспорту продукции
- Ставить задачи руководителю отдела экспортных продаж и объективно оценивать его работу
- Сделать работу отдела продаж прозрачной и предсказуемой
- Обеспечить предсказуемый результат продаж
- Снизить количество кризисов и нештатных ситуаций
- Сделать подчиненных более управляемыми.



Основные блоки семинара:

- Основные модели построения работы в удаленных регионах.
- Варианты организации цепочки продаж, их плюсы и минусы. Определение ключевых клиентов. Клиентская политика и контроль ситуации в регионах.
- Особенности работы с клиентами в России.
- Выход на ключевых лиц. Ведение переговоров с крупными компаниями.
- Конкуренция на внешних рынках.
- Уход от ценовой конкуренции. Пакетное предложение. Отстройка от конкурентов.
- Бизнес-процессы по обеспечению экспортных продаж – как работает и какие результаты дает.
- Правила описания бизнес-процессов. 4 составляющие любого бизнес-процесса. Примеры описания бизнес-процесса в экспортных продажах.
- Прогноз продаж и план продаж. Их разделение и использование.
- Прогнозирование продаж и определение рабочей нагрузки на отдел продаж. Оптимизация работы продавцов. Пример составления плана продаж.
- Подбор людей в экспортные продажи.
- Системы заработной платы.
- Показатели эффективности. Системы стимулирования при «длинных» продажах.



Отзывы о семинарах Дмитрия Шамко:

Виталий Шалупин, начальник отдела маркетинга, ООО «Санитас»:

«Что дал семинар (факт): показал пробелы в работе отдела продаж, специалистов по продаже в отдельности и начальника отдела; дал инструмент для устранения этих пробелов и повышения эффективности работы отдела.»

«Что понравилось (плюсы): обстановка, организация, актуальность тематики, способ подачи материала; стали понятны пути и способы организации работы в отделе продаж для увеличения эффективности продаж.»

Сергей Старовойтов, «Профитсистем»:

«Информация, которую я считаю особо ценной - сегментирование сотрудников отдела по выполняемым функциям; необходимость формализации деятельности продавцов; фактор мотивации, его влияние; обреченность продавцов при поиске новой работы.»

Алексей Репин, «Интерсталь ВУ»:

«На семинаре открыл для себя:

- как правильно организовать работу отдела*
- стимулирование сотрудников отдела*
- правильное отношение начальника и подчиненного*

В ближайшее время планирую провести разговор с руководством, с целью убедить внести изменения в работе всей организации.»

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

Дата проведения семинара – 24 октября 2013 года.
Семинар рассчитан на 8 академических часов (1 день).

Условия оплаты

При оплате участия с зачислением денежных средств в срок не позднее 05.10.2013	1 900 000 бел. руб.
--	----------------------------

При оплате участия с зачислением денежных средств в срок не позднее 23.10.2013	2 400 000 бел. руб.
--	----------------------------

Скидки ***

Скидка для предприятий-победителей конкурса «Лучший строительный продукт года» - 10%	
--	--

Скидка за число представителей от предприятия (более чем 1 человек) - 5%	
--	--

* НДС не уплачивается

**Стоимость указана из расчета на одного участника семинара

***Скидки суммируются

МИНСК
24 октября **2013**

Регистрация на
семинар:

Тел/факс:

(017) 268-51-61

268-47-92

(029) 182-80-10

E-mail: lspg@tut.by

Сайт: stroykonkurs.by/konkurs/news/

«Экспорт стройматериалов в Россию: построение системы продаж»