



# **SALES MANAGEMENT**

MODERN SALES&CONSULTING TECHNOLOGIES

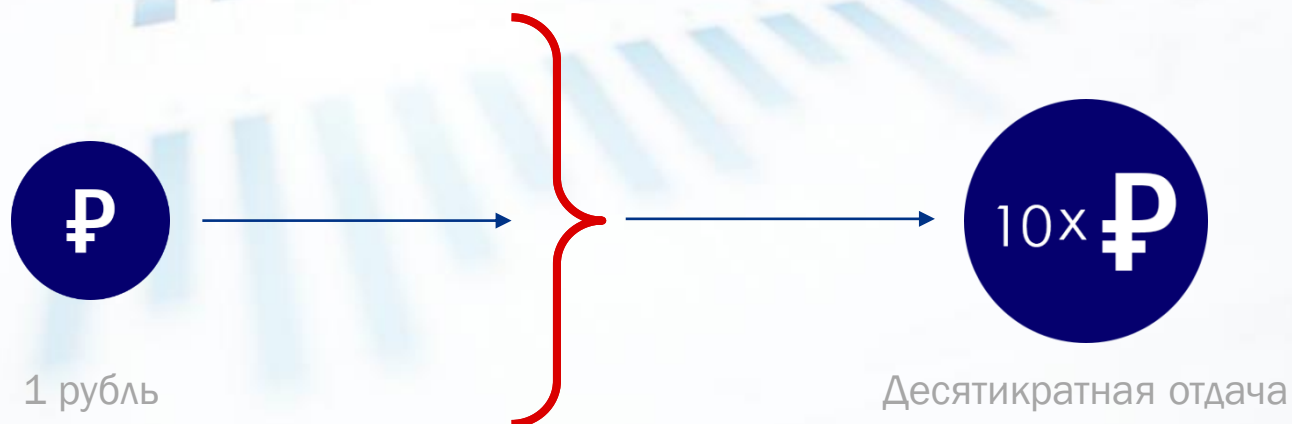
# О КОМПАНИИ

## Mission:

Построение эффективной системы управления персоналом и оптимизация системы продаж

## Vision:

Каждый вложенный в программу рубль приносит минимум десятикратную отдачу



# О КОМПАНИИ



С 2004 года на рынке России и стран СНГ

**Клиенты:**

**B2C и G2C (New Public Management) организации и структуры**

# О КОМПАНИИ

## Результаты применения технологий управления персоналом и продажами:

- Реализация плановых значений объемов продаж товаров и услуг
- Построение мотивационной системы персонала компании, базирующейся на объеме продаж и удовлетворенности клиентов качеством обслуживания
- Эффективное управление бюджетом ФОТ
- Формирование положительного имиджа компании
- Повышение лояльности клиентов

## Публикации:

Выпуск аналитических отчетов по итогам проведенных исследований и опыту внедрения управленческих технологий в различных сферах российского и зарубежного бизнеса.



# ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА.

- Анализ текущей системы продаж и системы сервисного обслуживания.
- Адаптация существующих программ обучения персонала к новым стандартам.
- Разработка мотивационных систем, учитывающих личные и командные достижения в области сервиса и продаж.
- Изучение «проблемных точек» в бизнес-процессах компании.
- Формирование комплексной системы контроля деятельности сотрудников.
- Создание инструментария для эффективного управления персоналом и финансами организации за счет введения системы мотивации, жестко завязанной на результативность ключевых показателей.



**МЕТОДОЛОГИЯ:**

# РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ



- **Корректировка и формирование стандартов в области продаж товаров/услуг и предоставления сервиса.**
- **Внедрение и адаптация эффективной системы обучения персонала, нацеленной на выработку соответствующих ключевых компетенций, необходимых для успешной реализации принятых в компании стандартов.**
- **Контроль за деятельностью линейного персонала на основании эффективности личных достижений, командных результатов и успешности выполнения стандартов в области сервиса и продаж.**
- **Интеграция системы мотивации персонала всех уровней, большая часть вознаграждения в которой зависит от выполнения планов продаж и стандартов сервисного обслуживания, условия выплаты бонусов прозрачны и контролируются всеми уровнями руководителей.**

# РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ



- **Конструирование эффективного метода управления персоналом всех уровней.**
- **Формирование прозрачной мотивационной системы, учитывающей вклад в итоговый результат каждого сотрудника и команды в целом.**
- **Использование бонусной системы, в которой выплата вознаграждения строго зависит от успеха в выполнении критериев в сфере продаж и предоставления сервиса, базирующихся на выполнении простых и эффективных стандартов взаимодействия с клиентом.**
- **Рост продаж.**

# РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ



- **Поощрение успешных сотрудников** всех уровней и применение штрафных санкций на основании простой шкалы критериев.
- **Экономия ФОТ за счет выплат бонусной части** (достигающей 60% от общего объема денежного вознаграждения).
- **Формирование лояльности** у клиентов и повышение имиджа бренда.
- **Снижение потерь по вине линейного персонала** (кражи, халатность и другое).
- **Возможность принятия оперативных управленческих решений** с целью недопущения нанесения убытков компании в случае выявления случаев серьезных нарушений (Контроль «Проблемных точек»).
- **10-кратная отдача** на каждый вложенный в программу рубль.



**КОНТАКТЫ**

**+7 (495) 96-888-23**

[www.foraconsulting.ru](http://www.foraconsulting.ru)

[www.fora-group.com](http://www.fora-group.com)