Noi **ştim**!

Noi **putem**!

Nouă **ne pasă**!

A Training & Consultancy Company

CBC Romania

GM Sales Masterclass Academy®



Training Transformațional



Evaluare Aprofundată

Recrutare şi Head Hunting



Business Coaching





Consultanță în Management



Team Building

A Training & Consultancy Company

Buna ziua dragi cititori,

Daca cititi aceasta prezentare, cu siguranta sunteti interesati sa aflati mai multe despre modul in care puteti avea o **metodologie de consultanta** prin care puteti implementa un **sistem profesional de vanzari in compania Dvs.**

Metodologia folosita in cadrul programului este aceea de tip **"Training Integrat Transformational®"**. Programul combina transferul de competente aprofundate in vanzari cu proiecte de consultanta in implementare.

Așadar, **va invit ca prin ochii mei sa cunoasteti o abordare total diferita,** cu puternice influente din consultanta in domeniul vanzarilor strategice, centrata pe urmatoarele **3 directii majore de dezvoltare a unei afaceri:**

1. **Echiparea tuturor General Managerilor** si "Key Sales Persons" cu toate metodele si instrumentele profesionale de a realiza o vanzare profesionala consultativa, sistematica și realizata in mod algoritmic.
2. **Punerea la dispozitie a intregii metodologii de vanzare** care sa ajute la realizarea si implementarea unui sistem profesional de management al vanzarilor, la nivel de echipa.
3. **Consultanta in crearea si implementarea propriului sistem** performant de vanzare consultativa.



Imi doresc sa ne cunoastem si sa impartasiti succesul alaturi de noi.

Cu consideratie,

Petre Nicolae
General Manager CBC Romania

Cuprins

pagina 1



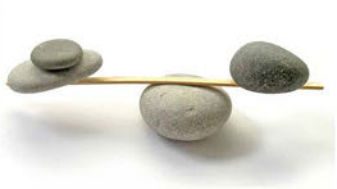
GM Sales Masterclass Academy®

1. Descrierea programului
2. Modulele programului de training
3. Cui se adresează programul
4. Scopul programului

Componenta programului

Modulele I - III:

1. Proiectele generate si implementate;
2. Rezultatele concrete ale modulului



pagina 2

pagina 6



Certificarile obtinute
Referintele clientilor nostri

A Training & Consultancy Company

GM Sales Masterclass Academy®

Descrierea programului

Programul garanteaza intoarcerea rapida si certa a investitiei si va ajuta si directioneaza sa faceti urmatoarele:

1. **Sa vindeti intr-un mod profesional**, sistematic, algoritmic și corect catre clientii Dvs.
2. **Sa puteti transfera cu usurinta toate metodele,** instrumentele, tehnicile si livrabilele catre oamenii din subordine.
3. **Sa puteti realiza cu usurinta un sistem** de organizare si coordonare a propriilor vanzari sau a fortei Dvs de vanzari.
4. Sa aveti **garantia ca aveti organizat departamentul** sau echipa de vanzari, dupa formate de business performante.
5. **Sa puteti face o strategie de vanzari**, coerenta si usor de implementat.



Modulele programului de training

Nr. crt.	Denumirea modulului	Nr. zile alocate
1.	Tehnici si metode practice in vanzarea consultativa	3 zile
2.	Mecanisme strategice de negociere a avantajelor	3 zile
3.	Sisteme performante in vanzarea consultativa	3 zile

Grup tinta

1. **Directorii Generali,** care nu au un sistem performant de vanzari si vor sa implementeze in companie o abordare sistematica a procesului de vanzare.
2. **Proprietarii care vor sa** acumuleze competente aprofundate in gestionarea performantelor directorilor comerciali si de vanzari.
3. **Directorii de vanzari si comerciali** care vor sa implementeze un sistem de coordonare a tuturor actiunilor si rezultatelor membrilor echipei.

Scopul si rezultatele concrete ale programului

1. **Transferul unei metodologii complete** necesare realizarii si implementarii unui sistem profesional de vanzare consultativa, atat la nivel de companie cat si la nivel de echipa.
2. **Formarea de profesionisti in domeniul vanzarilor consultative** si strategice, astfel încat sa poata transfera la randul lor toate informatiile, metodele, instrumentele si livrabilele catre forta de vanzari a companiei.
3. **Realizarea unui sistem de coordonare strategica** a departamentului de vanzari.
4. **Trecerea de la o abordare a vanzarilor de tip empiric la una de tip profesional, sistematic si controlat.**
5. **Generarea a peste 20 de proiecte la cheie** capabile sa directioneze si sa ajute participantul sa aiba un Ghid de Proces corect in realizarea si implementarea unui sistem de management al vanzarilor profesionale.

Componenta programului

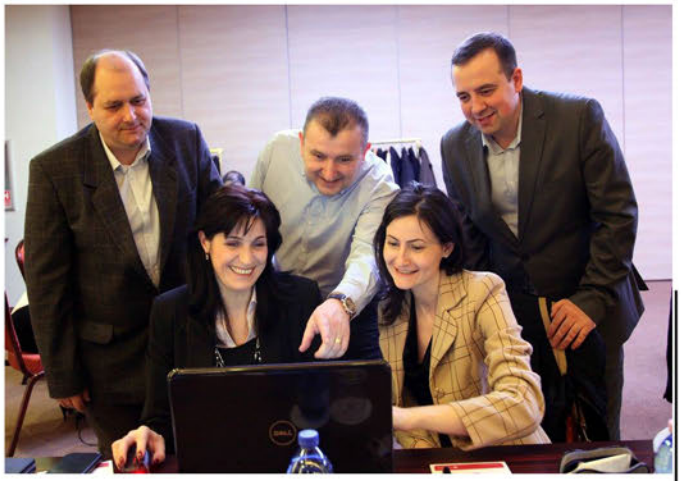
Modulul I - Tehnici si metode practice folosite in vanzarea consultativa

Proiecte generate si implementate

6. Metodologie de abordare integrata a vanzarilor companiei.
7. Design-ul mecanismelor de argumentare in relatia cu clientii companiei.
8. Metodologie de contactare a clientilor.
9. Metodologie de negociere a avantajelor companiei.
10. Metodologie de incheiere a vanzarilor si de gestionare a relatiei cu clientii.

Rezultatele concrete ale programului

6. Sistem profesional de abordare a vanzarilor in relatiile cu clientii companiei:
   a. Mecanisme de comunicare targetata pentru fiecare grup tinta;
   b. Mecanism de promovare integrata a produselor si serviciilor companiei.
   c. Mecanism de control al tuturor actiunilor si rezultatelor.
7. Stabilirea tuturor mecanismelor si metodelor de argumentare in relatia cu clientii companiei:
   a. Realizarea unei harti de argumentare sistemica in relatia cu clientii;
   b. Realizarea unor formate de argumentare profesionala; NCAB, Profit Story,etc.
8. Stabilirea unui sistem profesional de contactare a clientilor:
   a. Realizarea unui format de baze de date targetate;
   b. Stabilirea listelor de contactare a clientilor;
   c. Stabilirea mecanismelor de contactare a clientilor;
   d. Stabilirea livrabilelor necesare abordarii clientilor.
9. Stabilirea unui format profesional de negociere a avantajelor companiei:
   a. Mecanismele de manevrare a obiectiilor;
   b. Mecanismele privind demonetizarea obiectiilor.
10. Stabilirea tuturor mecanismelor, metodelor si instrumentelor de incheiere a vanzarilor si de gestionare a relatiei cu clientii:
    a. Strategie de teasing;
    b. Strategie de hunting;
    c. Strategie de farming.



Componenta programului

Modulul II - Mecanisme strategice de negociere a avantajelor

Proiecte generate si implementate

1. Stabilirea unei metodologii in vederea negocierii oricarui contract.
2. Format de pregatire a unui proces de negociere.
3. Stabilirea unor mecanisme profesionale de negociere, pe etape.
4. Formarea unei echipe de negociatori redutabili si profesionisti.
5. Abordarea sistemica si strategica a unei negocieri.

Rezultatele concrete ale programului

1. Metodologie de negociere necesara oricarei interactii cu clientii companiei:
   a. Stabilirea proceselor, metodelor, instrumentelor si livrabilelor necesare unui proces de negociere;
   b. Stabilirea unui sistem de negociere care sa aiba o abordare algoritmica si procedurala a relatiilor cu clientii.
2. Format de pregatire a unei negocieri strategice:
   a. Auditarea mediului de negociere folosind instrumente profesionale de diagnoza a mediului de afaceri;
   b. Stabilirea unui algoritm etapizat de abordare a rundelor de negociere;
   c. Realizarea unui plan strategic de negociere.
3. Format profesional de analiza, reflectie si decizie in negocierea unui contract:
   a. BATNA, realizarea unor scenarii pozitive de negociere;
   b. WATNA, realizarea unor scenarii negative de negociere;
   c. Stabilirea Buttom Line-ului.
4. Echipa de negociatori profesionisti:
   a. Cunoasterea uzantelor de business necesare desfasurarii rundelor;
   b. Cunoasterea mecanismelor privind decodificarea minciunii;
   c. Cunoasterea barierelor si capcanelor intalnite in negociere;
   d. Stabilirea rolurilor necesare in abordarea unei negocieri.
5. Format de influentare a perceptiilor partenerilor de afaceri si de abordare strategica a unui proces de negociere:
   a. Stabilirea tuturor strategiilor de negociere;
   b. Stabilirea tehnicilor si tacticilor necesare procesului de negociere.



Componenta programului

Modulul III - Sisteme performante in vanzarea consultativa

Proiecte generate si implementate

1. Designul posturilor din departamentul de vanzari.
2. Sistem de recrutare si integrare organizationala a angajatilor.
3. Sistem de coordonare a activitatii departamentului de vanzari.
4. Strategiile de motivare a angajatilor din departamentul de vanzari.
5. Sistem de evaluare a performantelor agentilor de vanzari.
6. Strategia de crestere si consolidare a vanzarilor.

Rezultatele concrete ale programului

1. Stabilirea si implementarea designului tuturor posturilor din departamentul de vanzari, dupa o metodologie de consultanta, acest lucru insemnand:
   a. Stabilirea abilitatilor, competentelor si expertizelor posturilor de agent de vanzari si director de vanzari;
   b. Profilurile postului de agent si director de vanzari;
   c. Fisele de post pentru un agent si director de vanzari;
   d. Fisele de alocare a obiectivelor pe post pentru posturile de agent si director de vanzari;
   e. Fisele raport de activitate pentru posturile de agent si director de vanzari.
2. Realizarea si implementarea unui sistem profesional de recrutare si integrare organizationala pentru agentii si directorii de vanzari.
3. Realizarea si implementarea unui sistem de coordonare a activitatii departamentului de vanzari, acest lucru insemnand:
   a. Folosirea unor mecanisme de alocare si diseminare a obiectivelor pe post;
   b. Folosirea unor mecanisme de crestere a gradului de monitorizare si control a actiunilor si rezultatelor posturilor.
4. Realizarea si implementarea unor strategii de motivare a angajatilor din departamentul de vanzari, care sa aiba ca scop:
   a. Cresterea implicarii si a loialitatii angajatilor;
   b. Cresterea gradului de motivare psihologica;
   c. Cresterea nivelului de performante;
   d. Clonarea succeselor organizationale.
5. Realizarea si implementarea unui sistem de evaluare a performantelor agentilor de vanzari:
   a. Stabilirea, diseminarea si implementarea unui standard de performanta, dupa o metodologie de consultanta (MOA);
   b. Stabilirea unui sistem de autoevaluare a performantelor si legarea acestuia de sistemul de salarizare a angajatilor.
6. Realizarea si implementarea unei strategii de crestere si consolidare a vanzarilor:
   a. Realizarea unor mecanisme profesionale de stabilire, diseminare si implementare a unei strategii functionale.

Certificarile obtinute

Dupa finalizarea celor **3 module**, fiecare cursant va sustine examenul de certificare, care consta in:

1. Proiect la cheie - realizarea unui sistem performant de vanzare consultativa;
2. Realizarea si prezentarea a unei strategii de dezvoltare si consolidare a vanzarilor;
3. Examen scris;
4. Examen oral.

Programul este unul certificat si acreditat de catre organismele statului roman, conform COR (a se vedea mai jos certificarile obtinute).

Certificarile obtinute sunt:

Nr. crt.	Denumire grup tinta	Certificare obtinuta
1.	Antreprenori si Top Manageri	Consultant in vanzari
2.	Consultanti in domeniul vanzarilor, Directori Comerciali, Directori vanzari	Directori de vanzari



Referintele clientilor nostri

"Recomand cu responsabilitate CBC Romania si pe Petre Nicolae tuturor Managerilor Generali care sunt in impas sau care vor sa-l evite, care vor sa se dezvolte personal si profesional, sa creeze o echipa de profesionisti in jurul lor."

Monica Grafu
Director General al
Grupului Menatwork

"De fiecare data, intalnirea cu CBC inseamna evolutie in drumul spre cunoasterea de sine si catre performanta. Multumim, CBC Romania, pentru profesionalism, implicare si excelenta!"

Carmen Ivan - Director General
Prisum International

"Profesionalism, abordare expertizata, seriozitate, orientare spre rezultate sunt cuvintele care caracterizeaza activitatea companiei CBC Romania si a domnului Petre Nicolae, Directorul General al CBC.
Recomand CBC Romania cu mare incredere tuturor antreprenorilor interesati de a face schimbari majore in organizatiile lor si, mai ales, pentru imbunatatirea imediata a rezultatelor in afaceri."

Adrian Gaspar
Presedintele companiei
Scandia Food