



**СОВЕРШЕННЫЙ  
ДРУГОЙ  
ПОСТАВЩИК**

ООО «Энсола»  
ИНН 2538133192 КПП 253801001  
Юридический адрес:  
690074, Приморский край,  
г. Владивосток, ул. Дальняя, зд.б, офис 7

Бизнес-тренеру Алексею Урванцеву

С 5 по 14 февраля 2024 года для сотрудников компании «Энсола» был реализован проект по внедрению новых методов продаж.

Основная цель проекта – расширение клиентской базы за счет работы с «холодными» звонками.

В первые дни проекта Алексеем был проведен аудит текущей ситуации по работе с потенциальной клиентской базой, организованы индивидуальные и командные встречи.

Тренер на своем примере доказал, что даже не до конца погружаясь в особенности продукта, но применяя набор инструментов по работе с «холодными» звонками, можно привести клиента к конструктивному диалогу и обсуждению условий сотрудничества.

В результате первых дней работы были выявлены основные сложности, которые возникают у менеджеров при совершении «холодных» звонков.

Далее 2 дня тренинга с большим количеством практики. В ходе тренинга Алексей оперировал действующими записями звонков, разбирал их досконально с менеджерами, подкрепляя практику необходимой теорией. Также менеджеры в процессе практики проводили переговоры с действующими клиентами и могли в моменте применить данные инструменты под руководством опытного тренера.

Изначально реакция отдела продаж на тренера была неоднозначной, многие были настроены скептически, но когда понаблюдали за Алексеем на практике, то поменяли свою позицию. На заключительном этапе Алексей занимался закреплением материала и индивидуальной работой с сотрудниками. Сотрудники осуществляли «холодные» звонки под его наблюдением, что позволило на практике применить полученные знания и увидеть первые результаты.

В заключении хочется сказать, что работа тренера была высоко профессиональной и результативной. Он сумел заинтересовать нас своими знаниями и опытом, а также способствовал улучшению нашей работы в сфере продаж.

После завершения очной части работы Алексей остается на связи и проводит дополнительные онлайн-встречи с командой, разбирает звонки и дает свои рекомендации. На данный момент все материалы, полученные во время проекта, формируются в «Книгу продаж Ensola».

Но все же хочется отметить, даже после колоссальной проведенной работы тренера, нужно поддерживать свой отдел продаж в данном направлении, контролировать и продолжать использовать данные инструменты. В противном случае, вся проведенная работа может пойти на спад.

Рекомендуем Алексея Урванцева в качестве тренера для компаний, желающих улучшить свои продажи и работу с клиентами.

С уважением,  
Директор ООО «Энсола»  
Овчаренко В.С.

