Консультант – продавец, или продавец – консультант

Автор: Administrator 02.02.2016 22:16 -

Речь идёт о тех продавцах, которые консультируют покупателей по тем или иным видам товаров или услуг.

Если у вас свой бизнес, или вы в крупном бизнесе отвечаете за профессионализм ваших консультантов, тогда эта статья для вас.

Есть очень интересных ход в плане определения перспективных сотрудников из числа консультантов. Хлопоты минимальны – результат колоссальный.

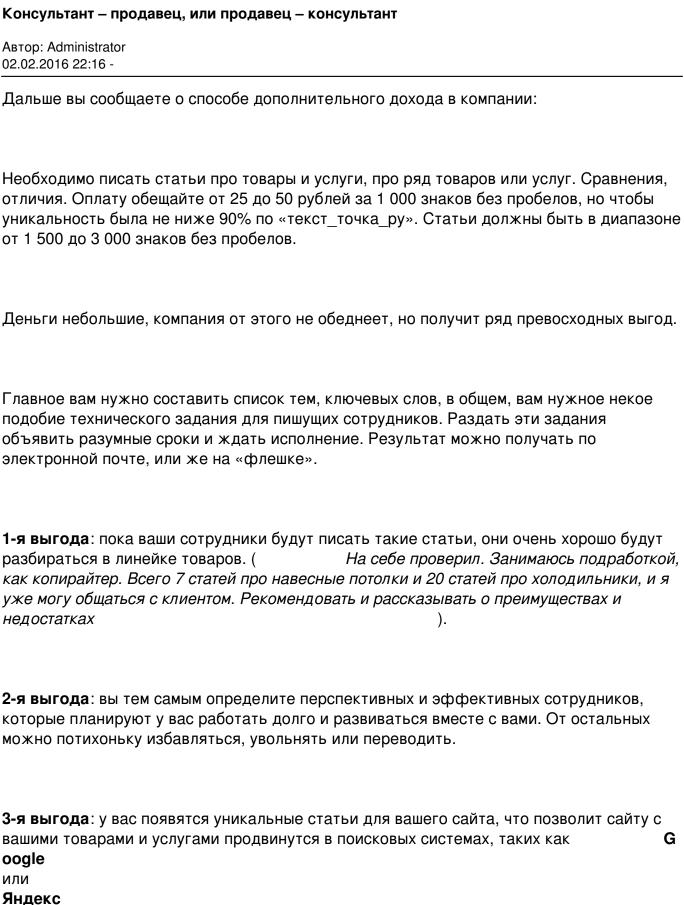
Итак, как повысить эффективность ваших продавцов — консультантов? Чтобы они очень хорошо разбирались в товарах, или услугах, которые ваша компания предлагает клиентам. Хороший консультант сейчас большая редкость. Поверьте, это из личного опыта.

Что нужно сделать тем, кто отвечает за эффективность консультантов – продавцов?

Собираете всех продавцов – консультантов на внеочередное собрание. У вас заранее приготовлен список этих сотрудников. Вы пока этот список держите в тайне. Сотрудники не должны о нём знать раньше времени.

После того как все соберутся вы задаёте вопрос. Один вопрос для всех присутствующих: «Кто хочет в рамках нашей компании иметь дополнительный доход? Просьба поднимите руки». После того как руки будут подняты, этих сотрудников оставить, остальные могут покинуть зал для совещаний. Это кандидаты на дальнейшее сокращение, они не эффективны и пользы от них меньше, а вреда больше.

Те, кто поднял руку и остался – их в спрятанном списке стоит отметить.



Для тех, кто будет писать – главное условие уникальность, а не скопированные с других

Консультант – продавец, или продавец – консультант

Автор: Administrator 02.02.2016 22:16 -

сайтов тексты. Именно поэтому вам нужно будет проверить на уникальность каждую статью, процесс этот лёгкий и быстрый.

Будут и такие, кто будет филонить и копировать, тех тоже нужно брать на карандаш. Такие тоже вред для вашего бизнеса.

Будут и те, кто ради репутации будет брать задания и нанимать копирайтеров для выполнения задания. Если вы таких сотрудников обнаружите, не спешите их в этом уличать и брать на карандаш. Это тоже ценные кадры. От них может быть большая польза для вашей компании. Главное правильно использовать потенциал таких сотрудников.

О том, как можно от таких сотрудников получить пользу я напишу статью позже.

Рост и процветание вашей компании, и эффективных и профессиональных консультантов – продавцов, и продавцов – консультантов.