



Система
Растущих
Продаж

ПОМОЖЕМ НАНЯТЬ ВАШЕЙ КОМПАНИИ КОМПЕТЕНТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

* специализированная программа для действующего бизнеса, позволяющая получать в компании стабильно растущие продажи

Мы считаем, что:

Главный продавец в компании – это менеджер по персоналу.

Почему?

Потому что, бизнес – это прежде всего люди. А любая компания начинается с найма людей и именно менеджер по персоналу в первую очередь должен уметь ПРОДАВАТЬ КОМПАНИЮ НА РЫНКЕ ТРУДА!

Согласитесь, что без продуктивных сотрудников трудно развивать компанию и выстраивать, том числе, эффективный отдел продаж.

**ПРОДУКТ СОТРУДНИКА, КОТОРЫЙ ЗАНИМАЕТСЯ НАЙМОМ
– ЭТО ЗАПОЛНЕННЫЕ ВАКАНСИИ В КОМПАНИИ И
КОМПЕТЕНТНЫЕ СОТРУДНИКИ НА СВОИХ ПОСТАХ.**

Из нашего опыта работы со 192 клиентами, мы знаем, что если в компании плохо работает служба найма, и человек, который занимается наймом, не дает выше описанный продукт, вы столкнётесь или уже столкнулись, с такими проблемами:

- ⇒ Общая нехватка хороших кадров в отделе продаж
- ⇒ Руководитель отдела продаж «закрывает глаза» на проступки менеджеров, потому что бережет их как зеницу ока
- ⇒ Вы боитесь делать нововведения, что-то внедрять или ужесточать правила, потому что сотрудники сразу же грозятся уволиться, а Вы знаете, что не сможете их быстро заменить

- ⇒ Менеджер по продажам просто говорит: «Я это делать не буду!» И Вы не можете ему ничего возразить, потому что, он думает, что незаменим!
- ⇒ В отделе продаж просто принято «косячить», и сотрудники чувствуют себя безнаказанными
- ⇒ Вы не можете добиться от менеджеров по продажам выполнения простых задач...
- ⇒ И это все в совокупности приводит к невыполнению плана продаж и низкому доходу

Если вы столкнулись с выше перечисленными проблемами, вам, наверное, знакома ситуация, вы приходите в отдел найма персонала, а там бытует мнение:

«В нашем городе нет толковых сотрудников» или «Ну вы же видите кто приходит на собеседование!»

И эту фразу мы слышим очень часто от самих владельцев, и они сами начинают верить в то, что в их городе нет достойных людей.

Мы всегда на это говорим так:

«Вам просто надо научиться их нанимать. И мы можем Вам в этом помочь! Посмотрите как мы это уже сделали...»



Валерий Горячев

директор по развитию
«Высоцкий консалтинг»,
Москва

Результаты наших клиентов

БЫЛО

- Проблема с наймом менеджеров по продажам – просто не могли создать поток нужных нам сотрудников

СТАЛО

- На вакансию откликнулось 786 соискателя
- На собеседование пригласили 90 соискателей, которые подошли компании
- Пришло на собеседование более 24 человек
- Отобрали 8 стажеров для отдела продаж

- В компании появилась эффективная технология быстрого найма и укомплектованный сотрудниками отдел продаж!



Валерий Горячев

директор по развитию
«Высоцкий консалтинг»,
Москва

Фото с собеседования





Кирилл Науменко

Директор компании
«ЖБИ Сибири»,
Барнаул

Результаты наших клиентов

БЫЛО

- У компании два отдела продаж, в обоих отделах была нехватка менеджеров по продажам
- Постоянные менеджеры были сильно загружены большим количеством клиентов
- Отдел найма был загружен поиском кандидатов

СТАЛО

- На вакансию откликнулось 176 соискателя
- На собеседование записалось 115 соискателей
- Пришло на собеседование более 52 человек (больше не поместилось в помещении))
- Отобрали 15 стажеров для отдела продаж

- В компании появилась эффективная технология быстрого найма и укомплектованный сотрудниками отдел продаж!



Кирилл Науменко

Директор компании
«ЖБИ Сибири»,
Барнаул

Фото с собеседования



Результаты наших клиентов

БЫЛО

- Соискателей отбирали по личным собеседованиям, тратив на это очень большое кол-во времени и сил

СТАЛО

- На вакансию откликнулось 183 соискателя
- На собеседование записалось 90 соискателей
- Пришло на собеседование 48 человек
- Отобрали 6 стажеров для отдела продаж

- В компании появилась эффективная технология быстрого найма и укомплектованный сотрудниками отдел продаж!

Андрей Семиволков
Владелец компании
«700 дорог»,
Набережные Челны

Фото с собеседования





Сеть кафе «ЯЕМ»

Фото с собеседования





Наталья Кайгородова

Владелица компании
«Планета потолков»,
Благовещенск

Результаты наших клиентов

БЫЛО

- После внедрения кодекса уволился почти весь отдел продаж
- Постоянная нехватка менеджеров

СТАЛО

- На вакансию откликнулось 90 соискателей
- На собеседование записалось 62 соискателя
- Пришло на собеседование более 53 человек
- Отобрали 10 стажеров для отдела продаж

- В компании появилась эффективная технология быстрого найма и укомплектованный сотрудниками отдел продаж!



Олег Прихожев

Владелец компании
«Puzziki»,
Ковров

Результаты наших клиентов

БЫЛО

- Была необходимость нанять 2 менеджера по продажам и взбодрить немного отдел продаж

СТАЛО

- На вакансию откликнулось 51 соискатель
 - На собеседование записалось 29 соискателей
 - Пришло на собеседование более 22 человек
 - Отобрали 11 стажеров для отдела продаж
-
- В компании появилась эффективная технология быстрого найма и укомплектованный сотрудниками отдел продаж!

Это реальные примеры применения технологии быстрого найма для набора сотрудников в отдел продаж.

Ну а теперь, глядя на приведенные результаты ответьте себе на вопрос:

«Можно ли набрать в отдел продаж хороших сотрудников?»

НЕТ

**** На нет и суда нет***

ДА

****Вам остается только научиться их нанимать***

Мы можем вам помочь нанять новых сотрудников в отдел продаж, и передать Вашей компании эффективную, РАБОЧУЮ ТЕХНОЛОГИЮ БЫСТРОГО НАЙМА, дающую точный результат. И сделаем мы это на

**МОДУЛЕ программы Система Растущих Продаж:
«ТЕХНОЛОГИЯ БЫСТРОГО НАЙМА»**



СТРУКТУРА

- Продолжительность модуля 4-5 встреч
- Встреча проводится по скайпу 1 раз в неделю в выбранный день и время, протяженностью 1-2 часа
- Проводятся тренировки сотрудников по найму персонала по скриптам и презентации компании.



**ЦЕЛЬ
МОДУЛЯ**

1. Передать вам технологию быстрого найма и инструменты для службы персонала;
2. Обучить этой технологии и потренировать менеджера по персоналу;
3. Заполнить вакансии и набрать стажеров в отдел продаж



**ПРОДУКТ
МОДУЛЯ**

1. Рабочая технология быстрого найма, проверенная собранным кастингом;
2. Обученный и потренированный менеджер по персоналу;
3. Заполненный стажерами отдел продаж

В нашей технологии «быстрого найма» мы используем собеседование «кастингом»

КАСТИНГ – с англ. Casting – пробы, прослушивание

Это означает, что мы будем собирать несколько десятков соискателей в одно и то же время, и в одном и том же месте.

И мы должны с вами создать такой поток интереса к нашей компании среди соискателей, чтобы к нам на собеседование пришло 20 – 50 человек одновременно, а из них мы отберём только лучших кандидатов!



Какие выгоды Вы получите, если внедрите «Технологию быстрого найма» в вашу компанию

1

Вы получите технология быстрого найма, которая у Вас будет всегда и которую вы легко сможете передавать менеджеру по персоналу

2

Вы сможете за короткое время нанимать большое количество человек на разные посты в вашей компании

3

Небольшие временные затраты – вы собираете всех соискателей в одном месте, вам не нужно тратить на каждого соискателя по часу, а то и два

4

Экономия времени сотрудников по найму персонала от 50 часов в неделю, благодаря тому, что не нужно проводить долгие собеседования с каждым соискателем

5

У соискателей, которые придут на общее собеседование, сработает эффект толпы. Если много людей – значит здесь что-то дают, мне надо здесь работать

6

Вы сразу отсеиваете ненужных Вам людей на собеседовании

Какие выгоды Вы получите, если внедрите «Технологию быстрого найма» в вашу компанию

7

Вы сможете выбирать лучших кандидатов из огромного количества претендентов

8

У соискателей «включается» соревновательный процесс

9

Мы показываем рынку, что к нашей компании есть большой интерес среди соискателей

10

Повышается имидж компании на рынке труда

11

Ваше объявление не висит «вечно» на сайтах по поиску работы и не «мозолит глаза»

12

Когда ваши постоянные сотрудники видят «толпу» соискателей, пришедшую на кастинг, они начинают в разы быстрее и эффективнее работать

Кто ведет программу



Юрий Кузнец

Партнер проекта.

Эксперт по быстрому найму

◀ Мы передадим Вам точную технологию, которая дает 100% результат. Вы получите все инструменты и мы вместе проведем первый найм и покажем как все работает... ▶

ЧТО МЫ СДЕЛАЕМ НА ПРОГРАММЕ «ТЕХНОЛОГИЯ БЫСТРОГО НАЙМА»:

- 1 Составим и детально проработаем портрет соискателя
- 2 Разработаем продающие объявления
- 3 Проработаем каждый канал продвижения объявлений
- 4 Напишем скрипты для менеджера по персоналу
- 5 Подготовим собеседование «кастингом», составим продающую речь на «кастинг»
- 6 Разработаем необходимые регламенты для менеджера по персоналу
- 7 Обучим и натренируем человека, который будет заниматься наймом в вашей компании
- 8 Внедрим отчетность, воронку найма, весь процесс найма будет у вас под контролем
- 9 Мы будем работать с Вами до результата, а результат – это нанятые стажеры в отдел продаж!
- 10 Всю технологию быстрого найма мы упакуем и передадим Вам!

Что говорят наши клиенты

Валерий Горячев
директор по развитию
«Высоцкий консалтинг»



◀ Во втором модуле мы работали с наймом, была создана целая технология: речь на собеседовании, скрипты прозвона потенциальных кандидатов, презентация для найма и.т.д., в общем целая воронка, но только по найму. В результате через 1 месяц мы решили проблему с наймом продавцов, сейчас их сажать некуда.

Огромная благодарность Игорю Мальцеву и его команде — он не только помог поднять доход компании и нанять продавцов в отдел продаж, он дал целую систему, в рамках которой я знаю как влиять на результат и самое главное, что я влияю на него. Спасибо! ▶

Что говорят наши клиенты

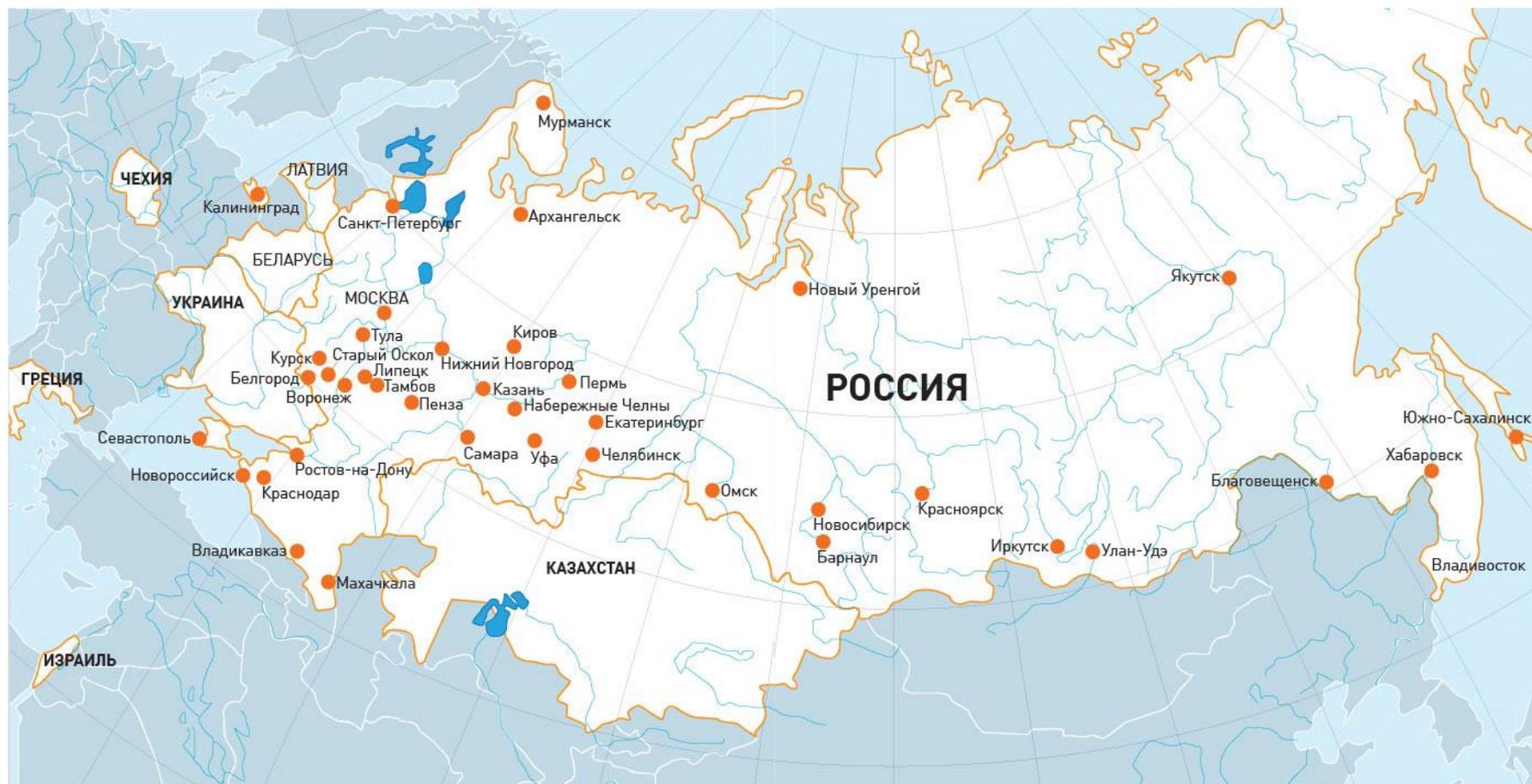
Валерий Соколов
Собственник
Сеть кафе «Я ем»



◀ Раньше набирали персонал неделями и месяцами, и быстрый набор только снился. Слова Игоря были: Я сделаю так, чтобы вы включали рубильник, быстро набирали, выбирая бриллиантов из кандидатов и спокойно работали. Забыв о проблеме набора персонала. Так вот за месяц у нас было более 50 кандидатов которых мы пригласили в кафе на собеседования и из них выбирали бриллиантов, а желающих было более 100. Но система даёт именно нам выбирать и отбирать! «Технология быстрого найма» работает КРУТО, теперь мы выбираем лишь несколько кандидатов самых самых, потому у нас самые амбициозные цели и нужны профессионалы!

Теперь, по такой же технологии в сети кафе «Я ем» набираются официанты, повара, операторы и управляющие... ▶

География наших клиентов



Ну а теперь выбор за Вами. Либо вы будете и дальше продолжать «мучиться», решая проблему поиска сотрудников, либо внедрите «ТЕХНОЛОГИЮ БЫСТРОГО НАЙМА» и закроете это вопрос раз и навсегда.

Мы можем помочь нанять Вам достойных сотрудников! И мы можем гарантировать Вам результат!

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ:

Через форму заказа обратного звонка на сайте
www.businessmag7.ru

По телефону +7 988 603 64 15

VIBER | 988 603 64 15

SKYPE | maltseviv, j.kuznets

E-MAIL | klient-srp@mail.ru



+7 (988) 603-6415

E-mail: klient-srp@mail.ru

www.businessmag7.ru

FACEBOOK | www.facebook.com/maltseviv

YOUTUBE | www.youtube.com/user/M7Konsalting

VKONTAKTE | www.vk.com/id116553488

SKYPE | [maltseviv](https://www.skype.com/people/maltseviv)