TECHNICAL EDUCATION ACADEMY

Ильдус Фазлеев

Instructor

В профессию пришел из активных продаж (с 1999 г.) имею опыт предпринимательства (мебель 2001 - 2010 г.г.). Имею сертификаты бизнес - тренера. С 2014 г. провожу обучение менеджеров по продажам, линейных и высших руководителей в очном и онлайн - формате, осуществляю пост-тренинговое сопровождение. Оказываю следующие профессиональные услуги:
- провожу аудит системы обучения, книги продаж, рабочих инструментов МП компании - заказчика;
- анализ причин падения продуктивности МП (эмоциональное выгорание, ошибки в обучении, увлечение шаблонными способами работы), предлагаю проверенные работающие рекомендации по выходу из "застоя";
- провожу обучение "звонарей" работе со скриптом, улучшению голосовых показателей (интонации, тембр, динамика, скорость, паузы, средства придания выразительности голосу) с целью способствовать возникновению у собеседника желания продолжать разговор;
- обучаю способности анализировать речевые показатели голоса собеседника с целью контролировать ход общения и лучше понимать его сообщения во время телефонного разговора;
- обучаю способности задавать грамотные встречные вопросы в ответ на вопросы покупателя;
- имею уникальную программу обучения переговорщиков умению быстро определять психологические особенности характеров людей, их каналы получения и переработки информации, что способствует возникновению способности понимать человека, его подсознательные сигналы и использовать указанные знания в своих профессиональных целях. Часто, эти знания оказываются теми 10-15% компетенций, которых продавцам не хватало для того, чтобы раскрыть свой потенциал. Эта программа является моим УТП, выгодно выделяющим предлагаемые услуги на фоне конкурентов. Элементы прикладной психологии, усвоенные сотрудниками, являются основой бизнес - взаимодействия между руководителем - сотрудниками, продавцом - клиентами, а также инструментом понимания сотрудником своих проблем, возникающих в процессе работы.
Создаю обучающие программы. Форма работы - контрактная.
Частой причиной неэффективности бизнес - тренеров является нежелание сотрудников компаний, заказавших тренинг, учиться. Если тренер не обладает достаточным опытом личных продаж, уверенным знанием темы и способностью увлечь участников тренинга своим материалом, толку от обучения будет мало.