

А с продажами надо по-другому!

Найм и адаптация менеджеров по продажам в современных реалиях рынка

ЕЛЕНА НОВИКОВА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ

Член Совета Опоры России Самарского отделения,
председатель комитета по развитию женского
предпринимательства

БОЛЕЕ 15 ЛЕТ В БИЗНЕСЕ

NOVIKOVA SYSTEM

построение систем продаж в бизнесе, увеличивающих прибыль компаниям

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА

детской одежды

Детские лагеря

YOUR WAY

и медиа школа блогеров и журналистов Your Way

ЕЛЕНА
НОВИКОВА



Тренд 1

Работодатель ориентирован на KPI, автоматизацию, повышение эффективности сотрудника, прозрачность работы менеджера

Тренд 2

Сотрудник хочет получить от компании больше, чем зарплату и даже больше, чем высокую зарплату и хочет что-то еще для души. Сотрудник хочет развиваться внутри компании как личность.



Работа с эффективностью сотрудников отдела продаж

**ЕЛЕНА
НОВИКОВА**

01

Автоматизация

02

Обучение и программа
адаптации

03

Внедрение навыков

04

Аналитика, KPI, квоты

05

Совершенствование
инструментов продаж

06

Компетентный РОП

Найм персонала в отдел продаж превращаем в конвейер

**ЕЛЕНА
НОВИКОВА**

Найм не должен быть узким горлышком.

- 01 Оцифровка системы найма - KPI, квоты
- 02 Автоматизация подбора персонала - внедрение воронок найма в CRM, скрипты продажи компании соискателям
- 03 Увеличение каналов привлечения персонала, стратегия и план работы с каждым каналом привлечения
- 04 Описанные технологии - найма
- 05 Упаковка компании с точки зрения hr-бренда

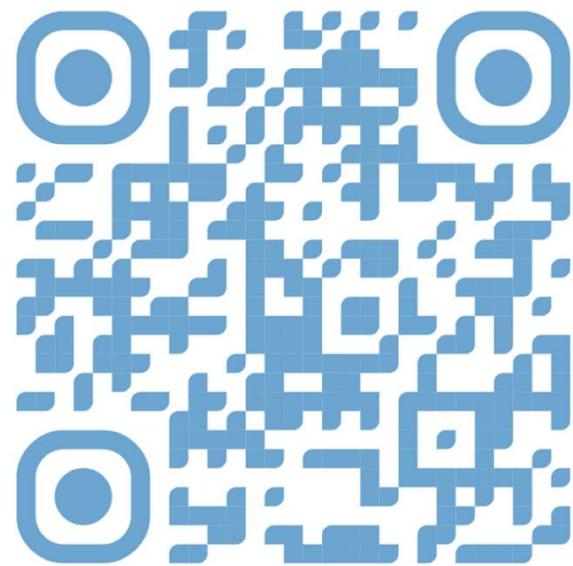
Создание эко-системы для **сотрудников**

- миссия компании, цели, смыслы
- итоговые месячные совещания по цифрам и по смыслам
- жизнь Бренда вне hh
- гибридный график, удаленка
- спорт, удаленка, тех. оснащение, чай, кофе, печенье, офис - это уже дань времени
- должность «друг на работе» или введение соответствующих KPI руководителям (eNPS)
- продажа сотрудникам компании повышения жизненных скиллов в период адаптации и миссии компании и выхода на результат
- нематериальная мотивация, особенно конкурсы для отдела продаж, отдельный бюджет для РОПа на данные активности
- обучение управленцев системы продаж работе с инструментами эко-системы

**ЕЛЕНА
НОВИКОВА**



**ЕЛЕНА
НОВИКОВА**



@novikova_probiz