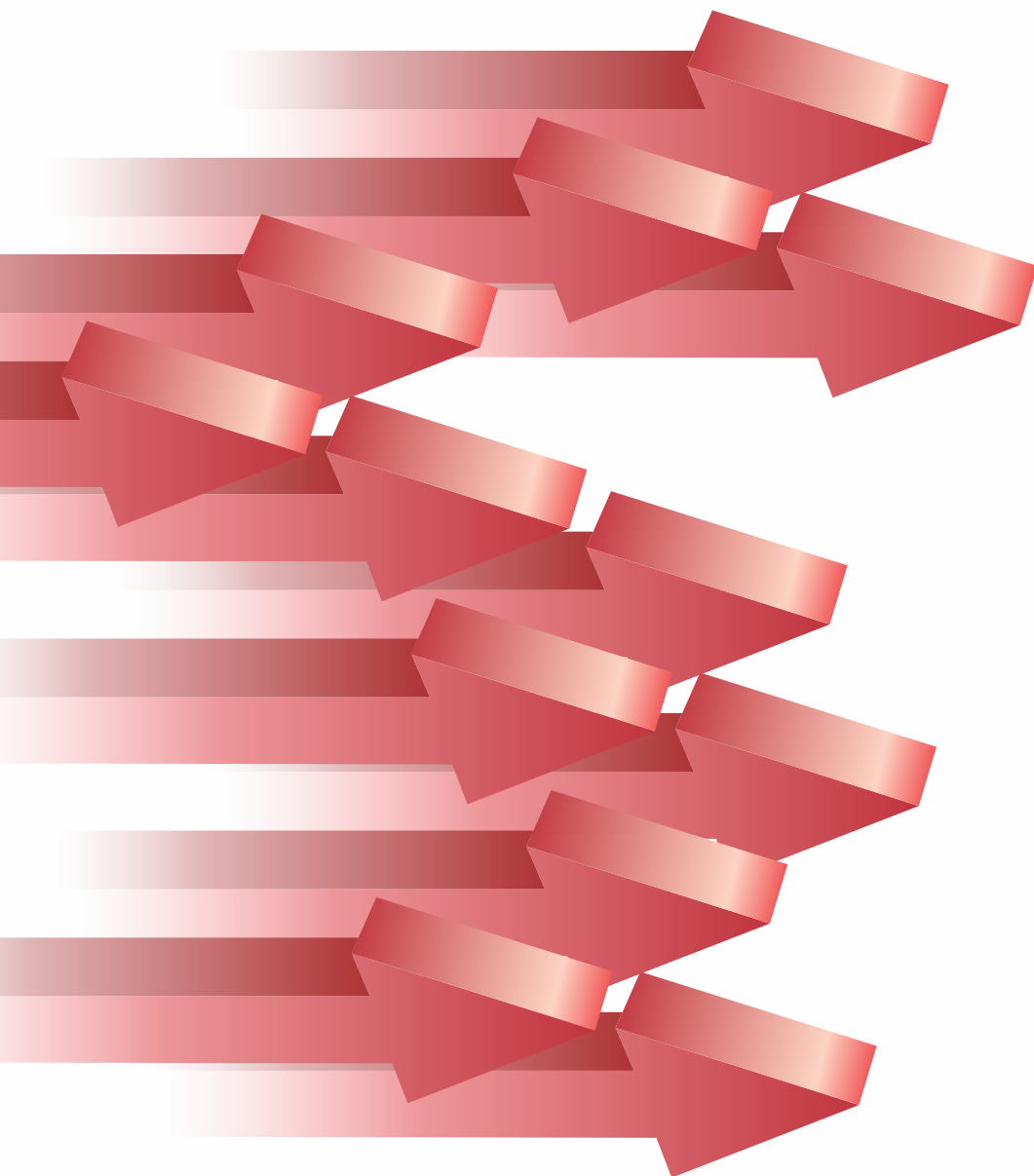




Pavelas Drutelis

„Profesionalus pardavimas“

Mokymai





*„Gyvename laike, kuris kainuoja. Įgavę tinkamus įgūdžius, kuriančius
vertę – laikas gali mums uždirbti pinigus“*

Pavelas Drutelis

BIOGRAFIJA

Pavelas Drutelis

Pavelas Drutelis gimė Kaune, 1977 metų birželio 19-tą. Baigęs A.Timinskio vidurinę mokyklą, 1995 metais įstojo į Vilniaus Universiteto Kauno Humanitarinį fakultetą. Pasirinkęs marketingo ir prekybos vadybos studijas, P.Drutelis 1996 metais savo karjerą dar studijų metu pradėjo UAB „Alio“ įmonėje kaip pardavimų vadybininkas, kur sėkmingai dirbo su reklaminių laikraščių „Alio Kaunas“ ir „Alio reklama“ reklamos pardavimais.

Nuo 1997 metų įsidarbino pardavimų vadybininku reklamos agentūroje UAB „Saulės spektras“. 1999 metais buvo išrinktas geriausiu pardavėju bei gavo pasiūlymą po studijų užimti projektų vadovo pareigas centriniame agentūros ofise, Vilniuje.

Nuo 1999 metų persikėlęs į Vilnių gyventi, UAB „Saulės spektras“ reklamos agentūroje ėjo projektų vadovo pareigas ir buvo atsakingas už pardavimus, probleminiams VIP klientams, visoje Lietuvoje. P. Drutelis vadovavo įvairiems pardavimų skatinimo projektams, tokiems kaip: „Lietuvos auto“, „Lietuvos turizmas“, „Lietuvos medicina“, „Lietuvos statyba“, „Mūsų Lietuva“ ir 25 procentais padidino projektų apyvartas, asmeniniais pardavimais 50 kartų viršijo įmonės pardavimų vidurkį. Tais pačiais metais, tapo atsakingu už naujų pardavimų vadybininkų apmokymus bei personalo atranką. P.Drutelis baigęs Švedijos specialistų agresyvios reklamos pardavimų metodų mokymus, naudodamas įgytas žinias savianalizės principu, pasiekė rekordinį pardavimų vidurkį. Pritaikius asmeninę patirtį vadybininkų mokymui, metų laikotarpyje pardavimų vadybininkų kaita įmonėje buvo sumažinta iki 80 procentų.

2001 metais įkūrė reklamos ir verslo informacijos bendrovę „Jumsinfo“. Šiuo metu specialistas yra atsakingas už „Jumsinfo“ reklaminių žurnalo bei internetinės verslo duomenų bazės plėtrą Lietuvoje.

Su žmona levi augina 2 vaikus ir aktyviai dalyvauja savo įmonės veikloje: rūpinasi savo darbuotojų atranka bei jų paruošimu, sprendžia pardavimuose iškilusias problemas bei veda savo autorinės pardavimų skatinimo programos mokymus įmonių vadovams bei jų darbuotojams.

Pavelas Drutelis yra vienas pirmųjų aktyvių pardavimų ekspertų-praktikų Lietuvoje bei „Jumsinfo“ verslo informacijos ir reklamos verslo projektų bendras įkūrėjas. Savo karjerą pradėjęs kaip pardavimų vadybininkas, per 18 metų kildamas pareigose yra susidūręs su aktualiausiomis problemomis pardavimų srityje. Todėl šiai dienai, autorinėje mokymų programoje pasitelkiama unikali patirtis, įgūdžiai bei rezultatų pavyzdžiai. Pateikiant informaciją vadovaujamosi šiuolaikiniais dėstymo metodais. Charizma pasižymintis pardavimų asas turi puikius komunikavimo įgūdžius - pardavimų meno gudrybės pateikiamos aiškiai ir paprastai. P. Drutelio mokymai pasižymi puikiu informacijos įsisavinimu ir suvokimu bei pardavėjus įkvėpiančia asmeninio augimo motyvacija.

Domėjimosi sritys: rinkodara ir rinkodaros tyrimai, žmogiškieji resursai, viešieji ryšiai ir komunikacija, leidyba, žmogaus elgsenos psichologija.

Pomėgiai: aktyvus turizmas Lietuvoje ir užsienyje, knygos, sportas.

„PROFESIONALUS PARDAVIMAS“

Autorinė Pavelo Drutelio programa

APRAŠYMAS:

„Profesionalus pardavimas“ – tai individuali pardavimų skatinimo programa skirta didinti pardavimo apimtį ir kokybę, tobulinant pardavimo įgūdžius bei darbuotojo emocinį intelektą. Mokymų programa sudaroma įvertinus esamą įmonės situaciją, pagal atliktą įmonės bei jos konkurentų išsamią analizę. Dėstomai medžiagai yra pritaikyta *online* (ang. prisijungęs) metodika, kurios dėka informacija lengvai įsisavinama.

MOKYMO PROGRAMOS TIKSLAS:

- #ugdyti sistemingą santykių vystymą su klientu.
- #avinti reprezentatyvų prekės/paslaugos pristatymą bei tinkamą naudos bei pranašumų pateikimą klientui.
- #uteikti praktinius įrankius sėkmingo pardavimo vykdymui derybų metu.
- #vystyti strateginį mąstymą pardavimo procese bei darbo planavime.
- #didinti darbuotojų pasitikėjimą savimi bei atkaklumą siekiant įmonės tikslų.
- #formuoti teigiamą požiūrį kliento atžvilgiu.

MOKYMŲ PROGRAMOS NAUDA ORGANIZACIJAI:

- #darbuotojo patirties ir žinių (įgautų mokymų metu) panaudojimas įmonėje suteikia galimybę padidinti įmonės apyvartą bei darbuotojo efektyvumą.
- #lektoriaus suteikta motyvacija darbuotojus skatina labiau būti atsakingiems už savo veiksmus įmonės labui, kurti pridėtinę įmonės vertę bei tapti lojalesniais savo įmonei.
- #šugdyti profesionalaus pardavimo įgūdžiai leidžia darbuotojams tinkamai atstovauti savo įmonę ir kurti kompetentingos įmonės įvaizdį klientų, partnerių ir konkurentų atžvilgiu.

PROGRAMOS ELEMENTAI:

1. Pardavimų kvalifikacinio lygio nustatymas	- Slapto pirkėjo tyrimas, konkurentų analizė;
2. Baziniai „Profesionalaus pardavimo“ mokymai	- 2 dienų mokymai pagal 7 žingsnių pardavimo sistemą;
3. Individualaus pardavimų scenarijaus kūrimas	- Scenarijus pagal Jūsų pardavimų modelio SSGG analizę;
4. Tęstiniai mokymai	- 2 dienų mokymai silpniau įsisavintiems įgūdžiams gilinti;
5. Individualios konsultacijos	- asmeninės konsultacijos pardavėjo efektyvumo stiprinimui;

LEKTORIUS:

PAVELAS DRUTELIS – lektorius, pardavimų srities specialistas, verslininkas.

Turi penkiolika metų verslo ir viešojo sektoriaus konsultavimo, administravimo bei valdymo patirtį. P. Drutelis yra vienas pirmųjų aktyvaus pardavimo ekspertų Lietuvoje. Per aštuoniolika savo darbo metų pardavimų sferoje, verslininkas rūpinosi pardavimo projektų rengimu ir įgyvendinimu, personalo atranka, personalo apmokymais, reklamos viešinimo planų rengimu. Savo vadovaujamų projektų praktikoje turėjo nuolatinį 25% apyvartų augimą. Lektorius yra parengęs ir veda autorinių programų mokymus temomis: „Profesionalus pardavimas“, „Visa tiesa apie reklamą Lietuvoje“, „Profesionalaus pardavimo pagrindai“, „Efektyvios derybos“.

MŪSŲ KLIENTAI:

Samsonas, Aviva Lietuva, C&D Style, L'Occitane, Aukso Gija, Batukas, Nuova, Autralita, Aspa, Agrimatco, Krištoliniai vandenys (Aquafilter), Krinona, Cascada, Peikko Lietuva, Ambertonas, Svydis Lietuva, Perlo kreditai, Ežiukai, Vienas Pasaulis, Senukai, Autoakstė, Remmers Lietuva, Liūtukas ir ko, KTU vadybos katedra, Vlantana, Leidykla Jūsų Flintas, Psichologija Tau, Klasikinė tekstilė, Biuroteka, Omniteksas, Optika ir technologija ir kiti.

NET 80% PARDAVIMO SĖKMĖS PRIKLAUSO NUO PARDAVĖJO

“Profesionalaus pardavimo” pardavimų valdymo programa – pilnas žmogiškaisiais ištekliais paremtas pardavimų skatinimo kompleksas. Ši programa padės Jums būti pranašesniems už konkurentus, sukurti/patobulinti pardavimų strategiją, išmokins pardavimo technikas, pakels darbuotojų vidinę motyvaciją ir psichologinį pasirengimą.

KONKURENCINĖS RINKOS ANALIZĖ

Tai privalomas etapas siekiant atrasti savo išskirtinumą bei sėkmingai konkuruoti rinkoje. Šis etapas ne mažiau naudingas ir mažiesiems rinkos dalyviams, jei tiesiogiai konkuruoti su didžiaisiais negalite, tai perimti dalį gerosios praktikos, pasimokinti iš kitų klaidų ir atrasti savo privalumus tiesiog būtina. Kiekvienas geras pardavėjas, turi žinoti kokį pasiūlymą klientas gaus iš konkurentų. Konkurencinės rinkos analizės dėka sugebėsite pateikti ne tik kainą geresnį pasiūlymą bei išvengti nepagrįstų nuolaidų prašymo ir kitų pirkimo vadybininkų triukų. Savo produkcijos/paslaugų rinkoje Jūs privalote žinoti daugiau nei Jūsų pirkėjas.

BAIGTINIS SĖKMINGO PARDAVIMO VEIKSMŲ PLANO PATEIKIMAS

Baigtinis sėkmingo pardavimo veiksmų plano pateikimas Jūsų pardavėjams duos aiškią bendravimo schemą ir taktiką, kurios įgyvendinimas garantuoja net 80% pardavimo sėkmės.

Dauguma, net ir patyrusių, pardavėjų naudoja tik tam tikrus pardavimo taktikos elementus arba bendrauja stichiškai. Aiškiai išdėstyta „Profesionalaus pardavimo“ septynių žingsnių sistema apima esminius pardavimo elementus, juos apjungdama į nuoseklų veiksmų planą. Šios programos pasėkoje, patyrę pardavėjai papildė savo žinias ir pastebėjo daromas klaidas, o naujokai gauna aiškų veiksmų planą.

Naujokams ši sistema tiesiog gyvybiškai būtina, tai yra jų veiksmų planas siekiant gero rezultato. Ne paslaptis, jog atėję naujokai mokinausi iš seniau dirbančių kolegų, kurie toli gražu ne visada yra tobuli pardavėjai. Jie naujokams perduoda ne tik žinias, bet ir klaidas bei iškraipytą pardavimo modelį. Šio sugedusio telefono pasekmė – pasikarojančios pardavimų klaidos bei visos įmonės pardavimų problemos. Tvirta bei nuosekli, profesionaliai paruošta pardavimų schema -patikima priemonė pasiekti įmonės lūkesčius atitinkančius pardavimus.

PARDAVĖJO VIDINĖ MOTYVACIJA BEI PSICHOLOGINIS PASIRENGIMAS

Tai ugnelė duodanti gyvybę mechanškai atididinti pardavimo schemai. Per daugelį vidinių bei viešųjų mokymų tenka pastebėti didelį pardavėjų nepasitikėjimą savimi bei siūlomą produktą. Ypatingai naujokai bijo „įklysti“, „trukdyti“ ar „piršti savo nuomonę“. Rinkoje labai aktuali pardavėjo – pirkėjo psichologinių pozicijų problema. Pardavėjo pasiūlymo vertės nesuvokimas iškreipia rinkos santykius bei muša prekės/paslaugos kainą nepalikdamas vietos kokybei. Retas naujokas suvokia save, kaip lygiavertį verslo partnerį perkančiajam, o „prašyti išmaldos“ darbas toli gražu ne iš maloniųjų...

Gyvais pavyzdžiais pateikiama bendravimo praktika bei pardavėjo psichologinių duobių įveikimo patirtis – tai neįkainojamas pagrindas Jūsų pardavėjų motyvacijai. Ši informacija iš „svetimų lūpų“ turi didelę įtaigą, kurią sunku sukurti pačiam darbdaviui.

GERESNIS INFORMACIJOS ĮSISAVINIMAS

Asmeninė mokytojo charizma ir paprastumas -informacijos priėmimo garantas. Juk visi mokame pradinės mokyklos kursą, tačiau paprastai bei įsimintinai jį išaiškinti vaikui tikrai pavyksta ne visiems. Suaugę žmonės informaciją priima kur kas sunkiau... Net ir didelę patirtį turintis pardavimų vadovas savo pavaldiniams dažnai ją bando perteikti nesėkmingai. Besiklausant vadovų pasikarojančių frazių, pavaldiniams tarsi „užgula ausys“ ir net naudingiausia informacija lieka tik valdžios priekaištai.

PRAKTINIAI ELEMENTAI BEI PARDAVIMO SIMULIACIJOS

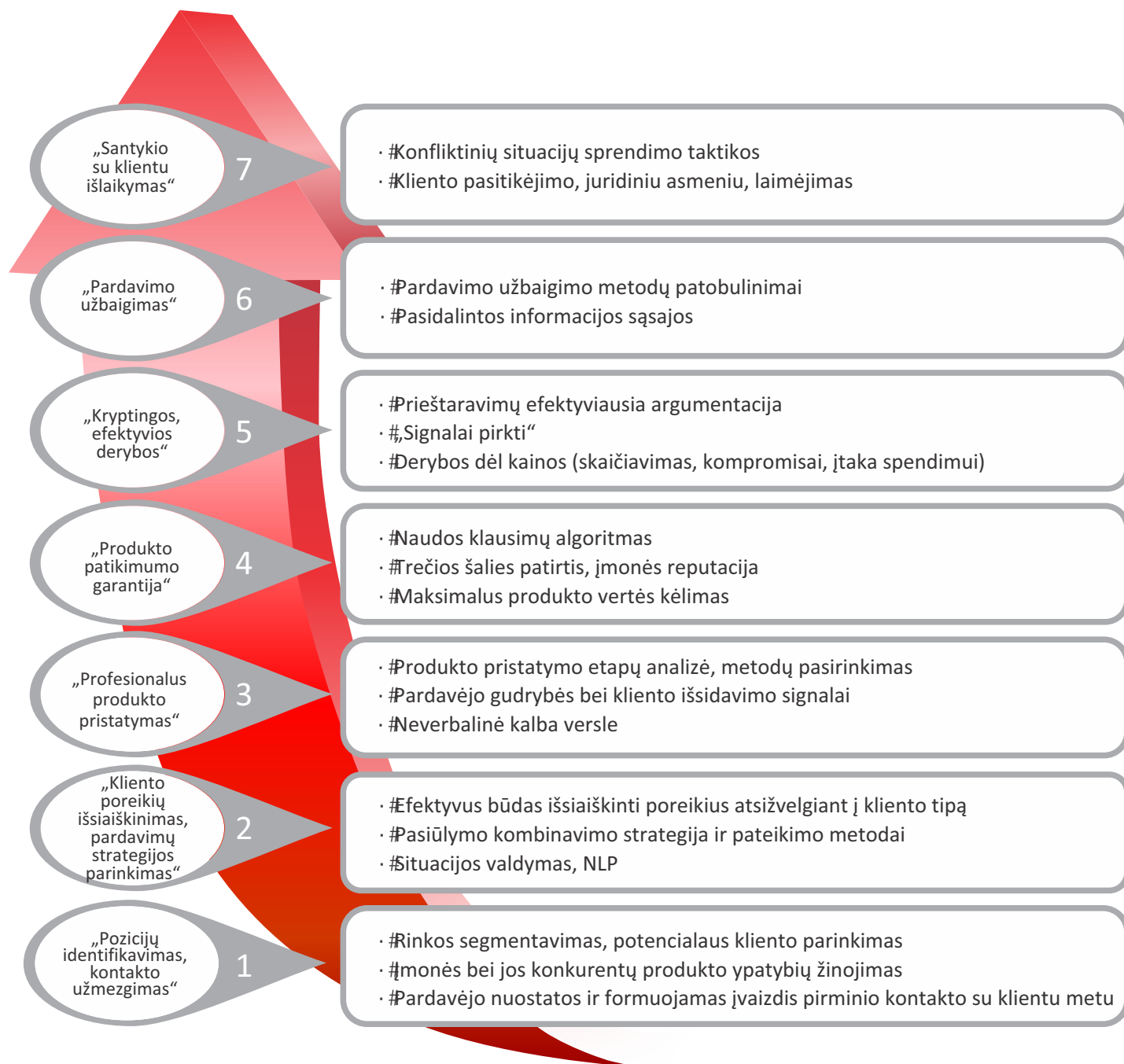
Puikiai iliustruoja bei padeda suvokti aptariamas priemones. Mūsų mokymų metu aptariamas bei analizuojamas Jūsų produktas ir pirkėjas. Praktinė mokymų dalis – Jūsų pardavėjų paruoštukas bendravimui su klientais. Pardavimų simuliacija taip pat gana tiksliai parodo pagrindines pardavimo problemas, o apjungta su stebėjimu ir anketavimu leidžia pateikti išsamias rekomendacijas asmeniniam tobulėjimui. Profesionalus žvilgsnis iš šalies leidžia pastebėti tai kas paslepiama po asmeniškumais ir pasikarojančiomis nesėkmėmis priežastimis.

PASTOVI PRIEŽIŪRA IR KONSULTACIJOS

Tai pardavimo įgūdžiai ir asmeninės strategijos atradimas. Kiekvienas žmogus savo unikaliu pasaulio suvokimu skirtingai priima bei įsisavina pateiktą medžiagą. Nemaža medžiagos dalis po mokymų būna tiesiog pamiršta. Bendraujant su klientais, kiekvienas pardavėjas susiduria su problemomis ir neįveikiamais argumentais. Šių situacijų analizė bei individualios konsultacijos užtikrins, jog visi personalo nariai įsisavins mokymų medžiagą ir galės atrasti individualias stiprybes pardavimų srityje.

Pardavimo mokymai ne tik puiki priemonė kelti įmonės pardavimus, tačiau ir puikus paskatinimas bei įvertinimas Jūsų darbuotojams.

“PROFESIONALUS PARDAVIMAS” 7 žingsnių programa







Uždaroji akcinė bendrovė „ASPA“
Kalvarijų g. 125, LT-08221, Vilnius
Tel. (8 5) 270 0064, Faks. (8 5) 272 4897
El. paštas: aspa@aspa.lt



Kam: UAB "New World Baltic"

PADĖKA

Visos įmonės vardu dėkojame lektoriui Pavelui Druteliiui už profesionalų bei informatyvių seminarą, kuris padėjo padidinti pardavimus, bei suteikė naujų idėjų.

„ASPA“ kolektyvo vardu

Marketingo vadovas

Dmitrij Gulko



PADĖKA

Dėstytojų Pavelui Druteliiui

Nuoširdžiai dėkojame už organizuotus mokymus mūsų kolektyvui. Jų metu įgijome daug žinių ir vertingus patirties, kurių panaudosime tolimesniame įmonės veikloje.

UAB „Autralita“ direktorius
Gintaras Plytninkas



Kam: Pavelui Druteliiui

Padėka

„Aukso gija“ kolektyvo vardu dėkojame už mokymų metu gautas žinias, kurias jau sėkmingai išbandėme praktikoje. Linkime kūrybinės sėkmės ir entuziazmo profesinėje veikloje.

„Aukso gija“ kolektyvas



Uždaroji akcinė bendrovė „AVIVA“
„Aukso gija“
Savanorių g. 302 B, LT-04016 Kaunas
Tel. (8 5) 212236
Faks. (8 5) 211302
WWW.AVIVA.LT

Kam: UAB "New World Baltic"

PADĖKA

Noriu padėkoti Pavelui Druteliiui už puikius profesionalius pardavimo mokymus. Mokymai teikė paslaugas / pardavimo procesą kitu kampu. Tai labai naudinga ir senai dirbančioms, ir naujai pradėjusioms dirbti pardavėjoms.

Svarbiausia, kad visi seminaro dalyviai pradėjo taikyti gautą informaciją. Jiems tapo lengviau pasikviesti klientą pokalbiui. Po susitikimo nustatomas kliento tipas ir tik tuomet ruošiami pasiūlymai.

Ragstysiu mėnesį pardavimus tarėję visi mano grupės nariai!!!

Ačiū Jums už puikų seminarą.

Grupės vadovė

Sigitas Zubrickas

Šis puslapis atspausdintas iš DELFI interneto vartų.

Adresas <http://verslas.delfi.lt/archive/article.php?id=59196981>

Kas kiša koją Lietuvos pardavėjams?

(27)

Lektorius, pardavimo specialistas Pavelas Drutelis,
www.DELFI.lt

2012 m. liepos 27 d. 16:31



Pavelas Drutelis

© Asmeninio archyvo nuotr.

Pasitikėjimas siūlomu produktu – esminė sėkmingo pardavimo sąlyga. Neretai profesionalus pardavėjas įsivaizduojamas kaip fokusininkas, kuris užburia klientą. Deja, jokie aukštojo piloto triukai neišgelbės, jei nėra tvirto pagrindo po kojomis. Toks paprastas dalykas kaip parduodamos produkcijos išmanymas bei tikėjimas tuo, ką darai, kiša koją daugeliui Lietuvos pardavėjų ir pardavimo vadybininkų.

Per ilgametę įvairių sričių pardavėjų ruošimo bei konsultavimo patirtį su liūdesiu tenka pastebėti, kad pagrindinė problema – netikėjimas ir neišmanymas. Didelės dalies pardavimuose dirbančių žmonių žinios apie parduodamą produktą susiveda į tai, kad jų

produktas toks pats arba panašus kaip pas visus bei kokia jo kaina. Ir jei neišmanymą galima pakeisti žiniomis, tai su netikėjimu kovoti yra tiesiog neverta. Jei pardavėjas yra nusistatęs neigiamai įmonės kurioje dirba arba produkcijos, kurią parduoda atžvilgiu, su juo geriau tiesiog atsisveikinti.

Galiu drąsiai teigti, kad iš visų sutiktų pardavimo vadybininkų tik 10 – 15 proc. tinkamai išmano savo produkciją bei konkurencinę aplinką. Tas, beje, ir atsispindi šių žmonių rezultatuose, kurie yra stabilūs arba augantys. 30 – 25 proc. pardavėjų mano, jog jų parduodamas produktas yra prastas. Šia nuomone jie, deja, nesidalija su vadovais, tačiau ji vienaip ar kitaip yra parduodama pirkėjui.

Likę 60 proc. pardavėjų, kurie nėra lyderiai bei neturi išankstinių neigiamų nuostatų, svyruoja tarp pasidavimo klientų prieštaravimams arba atkakliai ieškodami žinių tampa lyderiais. Šiems darbuotojams ypatingai reikalinga pastovi vadovų pagalba, aiškinant produkto ypatybes, analizuojant konkurencinę rinką bei atremiant prieštaravimus. Būtina akcentuoti produkto bei įmonės skirtumus nuo konkurentų ir juos paversti privalumais.

Jei pardavėjas netiki produktu, kurį parduoda, pirkėjas tai tikrai pastebės. Išduos kūno kalba, balso tembras bei neįtikinami argumentai. Vienareikšmiškai siūlau pardavėjams nebetęsti tokio darbo, kuris yra žalingas tiek jiems, tiek įmonei, kurioje jie dirba. Yra du keliai, ieškoti patinkančio produkto arba gilintis į esamą produktą tol, kol jis jiems patiems atrodys geras.

Neigiamai nusiteikusiems, kurių komentarai skambėtų maždaug taip: „Klientas teisingas, geram produktui kritika nesakoma, yra daug geresnių ir tt.“, turiu nuvilti. Pirkėjai dažniausiai prieštarauja dėl visiškai kitų priežasčių. Jie gali prieštarauti dėl baimės nusivilti, informacijos trūkumo, antipatijos pardavėjui arba tiesiog blogos nuotaikos. O gal jiems persidavė Jūsų nepasitikėjimas..?

Pardavėjų tikėjimui tuo, ką jie daro, stipriai kiša koją silpna Lietuvos verslo etiketo kultūra. Verslo etiketo stoka ypatingai jaučiama vidutinėse bei mažose įmonėse. Nėra paslaptis, kad Lietuvoje vidutinis statistinis vadovas leis sau užtrenkti duris prieš nosį pas jį atėjusiam pardavėjui. Nenorėdamas pirkti, klientas nepagalvės grubių prieštaravimų ir ne būtinai adekvačios kritikos siūlomai produkcijai. Nemaža dalis, ypač mažesnių įmonių vadovų, turi konservatyvų nusistatymą prieš bet kokią pasiūlymą.

Lietuvos verslo etiketas - didelis išbandymas pradedantiems dirbti vadybininkams. Susidurdami su šia neigiamumo siena pradedantys pardavėjai neretai nusivilia savimi bei siūlomu produktu. Atsilaikyti prieš visą eilę „ne“ bei kritikos, kurią išgirsta naujokas, gali tik stipri asmenybė, vienareikšmiškai pasitikinti siūlomu produktu. Geras pasiruošimas – produkto bei konkurencinės rinkos išmanymas, tai pirmas ir kertinis laiptas sėkmingo pardavimo link.



Griežtai draudžiama DELFI paskelbtą informaciją panaudoti kitose interneto svetainėse, tradicinėse žiniasklaidos priemonėse ar kitur arba platinti mūsų medžiagą kuriuo nors pavidalu be sutikimo, o jei sutikimas gautas, būtina nurodyti DELFI kaip šaltinį.



UAB "New World Baltic"
Savanorių pr. 287-241, Kaunas, LT- 50127
Tel. 8-37 311539
Mob. 8 670 31600
Mob. 8 682 60959
El. paštas: info@jumsinfo.lt
Įmonės kodas: 110865377
PVM kodas: LT108653716
A/s Nr. LT06 7044 0600 0352 7783