



Цикл вебинаров для руководителей строительных компаний:

№	Тема:	для чего нужен	Что возьмут с собой
1	Продающий каталог домов: как создать и определить популярность?	Красивая картинка - это главная причина для клиента позвонить в компанию или оставить заявку. Продающий каталог домов - та точка, в которой начинается взаимодействие клиента и строительной компании. И если в вашей компании нет красивого популярного каталога - вы будете терять клиентов с космической скоростью. Как определить наиболее модные проекты? В уроке дам пошаговую технологию.	Видеоурок, документы с шаблонами текстов.
2	Инфополе компании	Как заполнить интернет информацией о себе за 0 рублей своими руками.	Список ресурсов и пошаговая инструкция по заполнению. Запись урока.
3	Отзывы клиентов. Как собирать, где публиковать, как работать с негативными отзывами.	Важность отзывов нельзя переоценить. Клиенты, которые пришли по рекламе - обязательно посмотрят на отзывы перед тем как доверить вам свои деньги. И в 70% случаев решение о работе с компанией принимается именно на основании отзывов в интернете. Как сделать отзывы главным инструментом конверсии - будем рассказывать в этом уроке.	Список ресурсов и пошаговая инструкция по заполнению. Запись урока.
4	Как собственнику грамотно делегировать продажи в своей компании	Продажи - это слишком ответственно чтобы доверять это продавцам. И делегировать продажи можно только тогда, когда вы на 100% уверены в том что ваш сотрудник не будет просирать сделки. Как организовать плавную и точную передачу полномочий менеджеру - в этом уроке.	Запись урока.
5	Как создать обучающий портал для менеджеров компании за 0 рублей своими руками?	Обучающий портал - это инструмент, который должен быть в каждой компании где периодически приходится учить новых сотрудников. Отдел продаж - это место с высокой текучкой кадров, особенно на первом этапе. И вся информация для менеджеров должна храниться в одном месте, чтобы не собирать её по разным компьютерам и каждый раз не пересылать новому сотруднику. Как создать учебный портал компании на бесплатном ресурсе своими руками? Что туда выкладывать? Будем говорить в этом уроке.	Таблица для скачивания с видеоуроком и текстовым комментарием;

№	Тема:	для чего нужен	Что возьмут с собой
6	Как нанять лучшего менеджера по продажам своими руками?	<p>При мысли о найме персонала у руководителя в голове часто возникает картина где он целыми днями сидит в HeadHunter, перебирает резюме менеджеров, и проводит с ними собеседование. всю эту нудную работу давно можно поручить нехитрым роботам, которые снимут с вас 90% рутинной работы. И вы получите удовольствие от этого процесса, беседуя только с наиболее подходящими к вашей вакансии людьми.</p> <p>Как это сделать? расскажу в этом вебинаре</p>	Видеоурок, документы с шаблонами текстов.
7	Когда и как нанять РОПа в отдел продаж? Как его мотивировать, каких результатов от него ожидать?	<p>Я часто вижу как на руководителя отдела продаж возлагаются либо необоснованные ожидания, либо его наделяют несвойственными ему функциями. О том, кто такой руководитель отдела продаж, каковы его задачи в компании и что с него надо требовать - будем говорить в этом уроке.</p>	Список ресурсов и пошаговая инструкция по заполнению. Запись урока.
8	Ютуб-канал и социальные сети. Как вести их “в фоновом режиме” и делать интересными для пользователей?	<p>Часто у команды не доходят руки до социальных сетей. и руководитель принимает решение взять в штат контент-менеджера, который наполнит сети лощеным, вылизанным и причесанным контентом. Как показала обширная практика - это не самый эффективный способ. Какой же способ наиболее эффективен? Расскажу на в этом уроке.</p>	Список ресурсов и пошаговая инструкция по заполнению. Запись урока.
9	CRM, телефония, ватсап, телеграм. Как создать единое рабочее пространство для коллектива?	<p>Какую CRM выбрать? Как найти грамотного интегратора? Какое ТЗ ему поставить? Как с помощью CRM сделать прозрачной работу отдела продаж?</p>	Запись урока.
10	Как поженить свою компанию с 500 риелторами региона?	<p>Тонкости и хитрости организации партнёрской программы для строительной компании. Проверенная на практике технология, которая даёт отличные результаты.</p>	Материалы для скачивания с видеоуроком и текстовым комментарием;

К каждому инструменту прилагается текстовый комментарий и видеоурок, с подробными объяснениями инструмента и технологии его применения.