



BAKSHT
Consulting Group

Международная консалтинговая компания

**Создаем профессиональные отделы продаж
с 2003 года**

Чем мы занимаемся :

Консалтинговые проекты по построению профессиональных отделов продаж:

- Построение отделов продаж «с нуля» «под ключ»
- Совершенствование работы имеющихся коммерческих подразделений
- Расширение географии продаж компании
- Набор сотрудников в отдел продаж по технологии «Конкурс»
- Выстраивание управления отделами продаж на основе авторских технологий и стандартов

Чем мы занимаемся:

Бизнес обучение для собственников бизнеса, ТОП-менеджеров компаний и рядовых сотрудников:

- Тренинг по управлению продажами «Система продаж» [>>](#)
- Тренинг продаж и переговоров «Как продавать дорого?» [>>](#)
- Тренинг продаж и переговоров продвинутого уровня «Большие контракты: финальные переговоры о цене» [>>](#)
- Семинар «Принципы профессионального собственника: быть владельцем бизнеса или его рабом?» [>>](#)
- Семинар «Инвестиции в России и за рубежом: путь к финансовой свободе» [>>](#)

Чем мы занимаемся:

Корпоративные тренинги:

- Тренинг «Активные продажи: система гарантированного привлечения клиентов» [>>](#)
- Тренинг «Усиление продаж в сегменте B2B» [>>](#)
- Тренинг «Построение отдела продаж» [>>](#)
- Тренинг «Как продавать дорого?» [>>](#)

Кому мы будем полезны:

- ▶ Собственникам бизнеса, генеральным и коммерческим директорам, руководителям отделов продаж и менеджерам по продажам
- ▶ Компаниям любой отрасли в сегменте B2B (бизнес-бизнесу) и любого масштаба, у которых есть необходимость в:
 - Создании, совершенствовании или развитии отделов продаж;
 - Эффективном наборе персонала в отдел продаж;
 - Обучении сотрудников отдела продаж.

Наши Клиенты

- Более **500** выполненных консалтинговых проектов по построению и развитию отделов продаж.

[Отзывы >>](#)

- Более **30 000** собственников бизнеса, коммерческих директоров и руководителей отделов продаж прошли бизнес-обучение в нашей компании

[Видео отзывы >>](#)

[Текстовые отзывы >>](#)

Наши Клиенты



СПЕЦРЕГИОН



ЛокоБанк



СБЕРБАНК

Всегда рядом



МЕГАФОН



ОСТАНКИНСКИЙ
МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ



АГРИНА
группа компаний



КРИСТАЛЛ

ПОКРОФФ
ЦЕНТР КРОВЛИ



Югпром



НЕФТЕТАНК®
Гарантия надежности!



НОРД КРАФТ®
Высокие технологии для Вашего успеха

дизайн мебели
ФАБРИКА МЕБЕЛИ



Гамма®



TERRAECOLOGY



EXTERIO



КУРСКИЙ ДВОР
торговый дом

АГРО-Лидер



ГИГАНТ
компьютерные системы

Випсервис



БАХУС



ВАСНУС

Каких целей вы достигните, построив систему продаж по нашей технологии:

Гарантированный сбыт:

- Ежемесячно специалисты отдела продаж должны обеспечивать оборот от уровня рентабельности (с превышением в 20–30 %) до рекордных объемов. Этот показатель должен оставаться на установленной отметке независимо от сезона, действий конкурентов, снижения потребительского спроса, форс-мажоров и т. п.

Независимость от кадров:

- В профессиональном отделе продаж от 2 до 4 самых важных для продаж человек могут быть изъяты из бизнеса одновременно. При этом продажи могут снизиться, но если цель гарантированного сбыта будет выполняться, значит, цель независимости от кадров также выполняется.

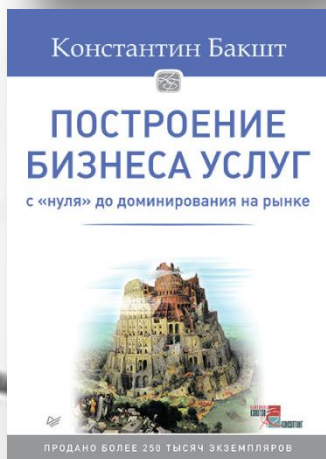
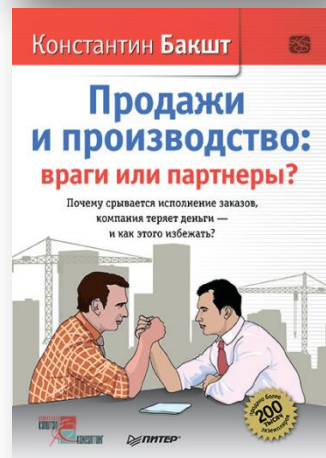
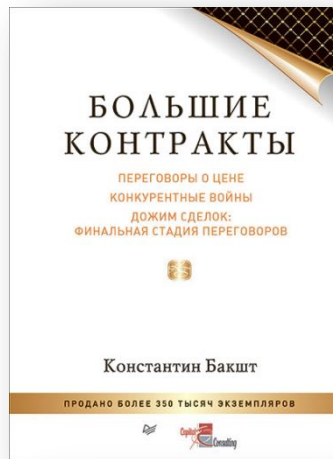
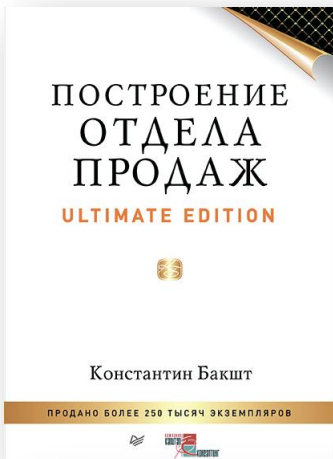
Планируемое увеличение продаж:

- Отдел продаж должен справляться с поставленными целями по увеличению доходов компании.

Почему «Baksht Consulting Group» - Ваш лучший выбор в построении отделов продаж



- Константин Бакшт – генеральный директор и собственник компании:
- Автор 10 бестселлеров тиражом 350 000 экз.
- Входит в ТОП-3 самых издаваемых и читаемых бизнес авторов России
 - ▶ 26 лет – опыт личных продаж (с 1991г.),
 - ▶ 22 года – опыт управления бизнесом (с 1995г.)
 - ▶ 16 лет – опыт консультанта и бизнес-тренера (с 2001г.)
- Константин Бакшт - эксперт по продажам №1 в России - [Рейтинг SE Reputation >>](#)
- Константин Бакшт - ТОП-3 бизнес-тренеров по продажам - [Рейтинг SalesPortal >>](#)
- Лучший бизнес-автор [E-xecutive.ru](#)



Почему «Baksht Consulting Group» - Ваш лучший выбор в построении отделов продаж

- Мы – самая экспертная и самая опытная компания на рынке в сфере построения отделов продаж для B2B, выполнившая более 500 проектов «под ключ».
- Эксклюзивная технология Константина Бакшта, разработанная под специфику бизнеса в России. Так же наша технология была успешно внедрена в компаниях, работающих за рубежом, в таких странах как: США, Испания, все страны СНГ, Китай, Таиланд.
- В штате компании работает команда из 30-ти штатных экспертов-консультантов и бизнес-тренеров, специализирующихся в различных направлениях.
- Технология Константина Бакшта, дает возможность самостоятельного внедрения и масштабирования технологии в другие бизнесы B2B.

Этапы знакомства с технологией «Построение системы продаж»

1. Начальное знакомство с технологией с помощью бесплатных и почти бесплатных возможностей:

- Книги Константина Бакшта [>>](#)
- Статьи на сайте fif.ru [>>](#)
- Экспресс-аудит отдела продаж [>>](#)

Этапы знакомства с технологией «Построение системы продаж»

2. Личное знакомство, обсуждение технологии с экспертами, выработка навыка внедрения технологии:

- Тренинг Константина Бакшта «Система продаж:Ultimate Edition» [>>](#)
- Корпоративный тренинг (обсуждается индивидуально)
- Стратегическая сессия «Внедрение профессиональной системы продаж» с выездом экспертов «Baksht Consulting Group» к Вам на предприятие (обсуждается индивидуально)

Этапы знакомства с технологией «Построение системы продаж»

3. Внедрение технологии:

- **Заказать** консалтинговый проект по построению или совершенствованию отделов продаж с выездом экспертов в Вашу компанию
- **Самостоятельно** - используя опыт, навыки, технологии и стандарты полученные Вами и другими ключевыми руководителями Вашей компании в [книгах](#) и на тренинге ["Система продаж: Ultimate Edition"](#)

Первый шаг -

- Первый шаг к внедрению технологии – проведение экспресс-аудита Вашего отдела продаж.
- Вы получите экспертные рекомендации по развитию и оптимизации существующей модели продаж.
- Для этого – позвоните 8(800)100-18-16 или оставьте заявку на www.fif.ru/audit

Спасибо за внимание!



По вопросам сотрудничества звоните:

Тел.: 8(495)249-49-00 / 8(800)100-18-16 (бесплатно по РФ)

Адрес: Москва, ул. Нижняя Красносельская 40/12 корпус 20, офис 929