

Выбор поставщика товаров очень сложный процесс. А выбрать поставщика услуг ещё сложнее, потому, что нет возможности перед покупкой увидеть, потрогать, понюхать, или померить то, что вам предлагают. Как правило, на рынке предложений всегда есть альтернативы, и можно получить предложения от разных поставщиков. И чтобы определиться с выбором необходимы веские аргументы в пользу того, или иного предложения.

Для того, что бы вам было легче определиться с выбором предлагаю вам методику основанную на двух этапах оценки.

На сегодняшний день один из самых веских видов аргументации является фундаментальный метод, тест цифры. Предлагаю вам использовать этот метод на практике.

В таблице представлены основные и общепринятые критерии оценки бизнес-тренеров. Данные на Дмитрия Норка уже введены. Вам осталось только получить данные на другого претендента, ввести их в таблицу, оценить по шкале от одного, до десяти на сколько каждый критерий соответствует претенденту, и на сколько он важен для вас. А потом подсчитываете общий итог по каждому человеку и получаете информацию для размышления.

**1 этап оценки: Сравнительный анализ при выборе бизнес-тренера (Проводится без личного участия претендентов. Делается запрос по интересующим вас критериям.**

**Позволяет первоначально выбрать 2-3 варианта из общей массы предложений)**

Критерии	Дмитрий Норка	На сколько для вас это важно	Другое предложение Ф.И.О.	На сколько для вас это важно
Пол тренера. (Разные группы по разному воспринимают одну и ту же информацию полученную от мужчины, или от женщины)	Мужчина.	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Возраст тренера. (Жизненный опыт тренера несомненно оказывает воздействие на восприятие информации)	43 года	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Образование тренера	Первое техническое Второе экономическое	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Опыт собственных продаж	10 лет	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Опыт руководства группой продавцов	10 лет	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Опыт проведения бизнес-тренингов, семинаров, консультаций	11 лет	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Количество проведённых корпоративных тренингов	Более 500 подтверждённых	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10

Сфера деятельности корпоративных клиентов	Подробнее на <a href="http://norca.ru/clients/">http://norca.ru/clients/</a>	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
С каким максимальным количеством участников на одном мероприятии приходилось работать	Более 350 человек	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Специализация тренера (Часто у бизнес тренера нет определенной специализации. Проводятся тренинги по разным направлениям)	Только продажи и управления продажами	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Обратная связь с тренером после проведения обучения	Личные встречи. Телефонное общение. Электронная почта. Форум.	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Посттренинговое обслуживание	Через месяц после проведения обучения проводится круглый стол с разбором проблем	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Предоставление дополнительных материалов для самообразования	Предоставляется CD на котором более 500 книг и учебных пособий для самостоятельного изучения	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Возможность получить отзывы от преведущих клиентов	Предоставляются по запросу	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
На сколько тренер в курсе о новых тенденциях в практиках продаж. Если да, то откуда берётся информация	Обратная связь от постоянных клиентов. Администрирование форума «Я продавец». Главный редактор журнала «Личные продажи»	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10

Имеет ли тренер изданные книги и публикации в периодических изданиях	Автор и координатор проекта "Стратегии и тактики продаж" <a href="http://www.norca.ru">www.norca.ru</a> . Автор книг "Управление отделом продаж, стратегии и тактики успеха" "Продавец от "Бога" мастер класс практик продаж" "Скажи мне да. Мастер класс преодоления возражений в продажах". Имеет периодические публикации в изданиях: "Секрет фирмы", "Управление продажами", "Рекламодатель: Теория и Практика", "Журнал руководителя", "Деловой квартал", "Современная торговля", "Деловая репутация", "Элитный персонал".	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Цена одного тренинг дня. (На сколько ценовое предложение вписывается в ваш бюджет)	По запросу	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
<b>Итого</b>				

**2 этап оценки: Сравнительный анализ при выборе бизнес-тренера (Проводится личная беседа с претендентом в ходе которой уточняются и оцениваются интересующие вас качества и навыки преподавателя).**

Так как речь идёт о проведении обучения для сотрудников отдела продаж, то и сам бизнес-тренер должен быть в первую очередь продавцом. То есть, чтобы учить других, он должен сам владеть навыками профессионального сотрудника отдела продаж.

Критерии	Дмитрий Норка	Ф.И.О.	Ф.И.О.
Авторитетный внешний образ	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Убедительность в высказываниях	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Сила голоса	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Харизма	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Знание темы преподавания	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Умение устанавливать контакт	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Интересуется собеседником	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Подробно узнаёт особенности вашего бизнеса	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Поддерживает зрительный контакт	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Задаёт понятные вам вопросы	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Терпеливо выслушивает ваши ответы	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Задаёт уточняющие вопросы	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Не пытается навязать вам свою точку зрения	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
В общении больше всего использует высказывания типа: вы, вам, для вас. Нежели я, у нас, мы.	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Вызывает доверие	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Приятен в общении	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Может понятно выражать свои мысли	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Итого:			

Итак, вам остаётся провести окончательный сравнительный анализ и сделать выбор.

	Средняя оценка на первом этапе оценки	Средняя оценка на втором этапе оценки	Комментарии	Итого
Дмитрий Норка				
Ф.И.О.				
Ф.И.О.				
Ф.И.О.				

Какое бы решение вы не приняли, поздравляю вас с вашим выбором.