

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)	40 лет	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	4 года	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	6 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	9 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 350 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 http://norca.ru/clients/	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
Пост тренинговое 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" www.pogsa.ru . 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)	40 000 рублей один тренинг день	0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10		0-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10
Есть ли возможность получить дополнительную скидку. (На сколько для вас это актуально)	5 000 рублей с каждого тренинг дня при заказе более 4 тренинг дней	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
Итого				

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 выразить 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
	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.