



Онлайн-конференция



**Как победить текучку в отделе продаж и
выбрать из сотен кандидатов лучшего**



Знакомство



Опыт работы в качестве HRD более 10 лет
в отраслях:

- ◆ TravelTech
- ◆ HRTech

Любимые задачи: Нанимать сейлзов

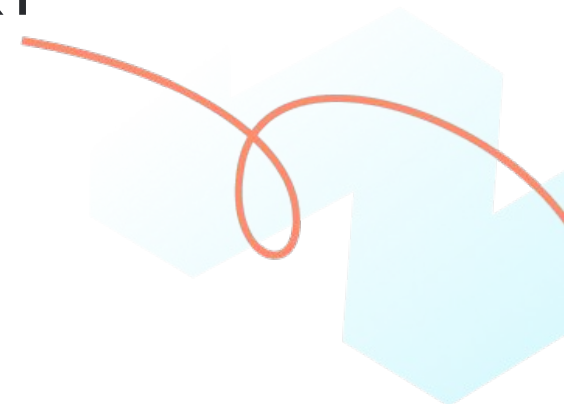
нет

Продажи – это способ всей компании веселиться

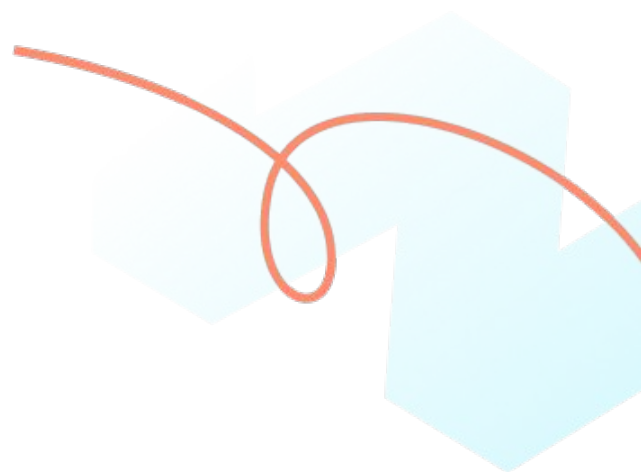
Не будет:

- психолога
- спорта
- корпоратива у моря

Если компания не умеет продавать свой продукт
(каким бы классным он не был)



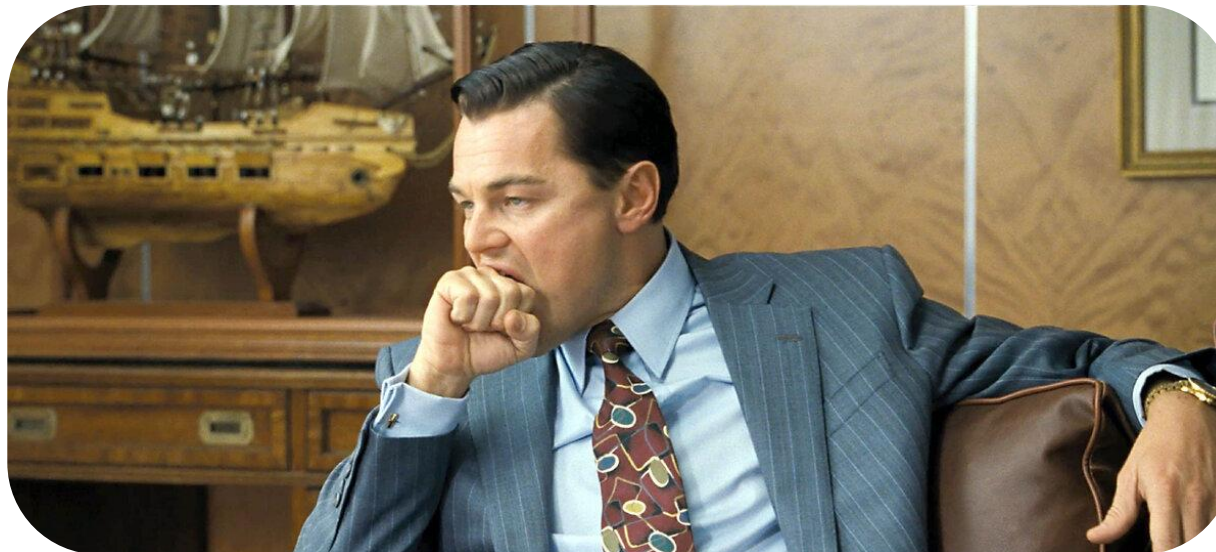
Осторожно будут стереотипы 



❗ Волк с Уолл-стрит



Волк с Уолл-стрит



Прототип фильма Мартина Скорсезе

Джордан Росс Белфорт — американский писатель, оратор-мотиватор и бывший брокер. Был осуждён за эпизоды мошенничества, связанные с манипуляцией рынком ценных бумаг и организацией торговли дешёвыми акциями, провёл 22 месяца в тюрьме.

Википедия

Нерд, или нёрд (**англ.** *nerd* — «зануда», «ботаник»)



— стереотип человека, глубоко погружённого в умственную деятельность, исследования, необщительного или не имеющего развитых социальных навыков. Слово «нерд» («ботаник») относится к молодёжному сленгу.

Википедия



Хантфлоу 10^{ЛЕТ} Конф



Станислав Дробышевский



— российский палеоантрополог и популяризатор науки. Кандидат биологических наук, доцент кафедры антропологии МГУ имени М. В. Ломоносова. Научный редактор научно-просветительского портала Антропогенез.ру

Роберт Сапольски



— американский нейроэндокринолог, профессор в Стэнфордском университете, приматолог. Научный сотрудник в Национальном музее Кении

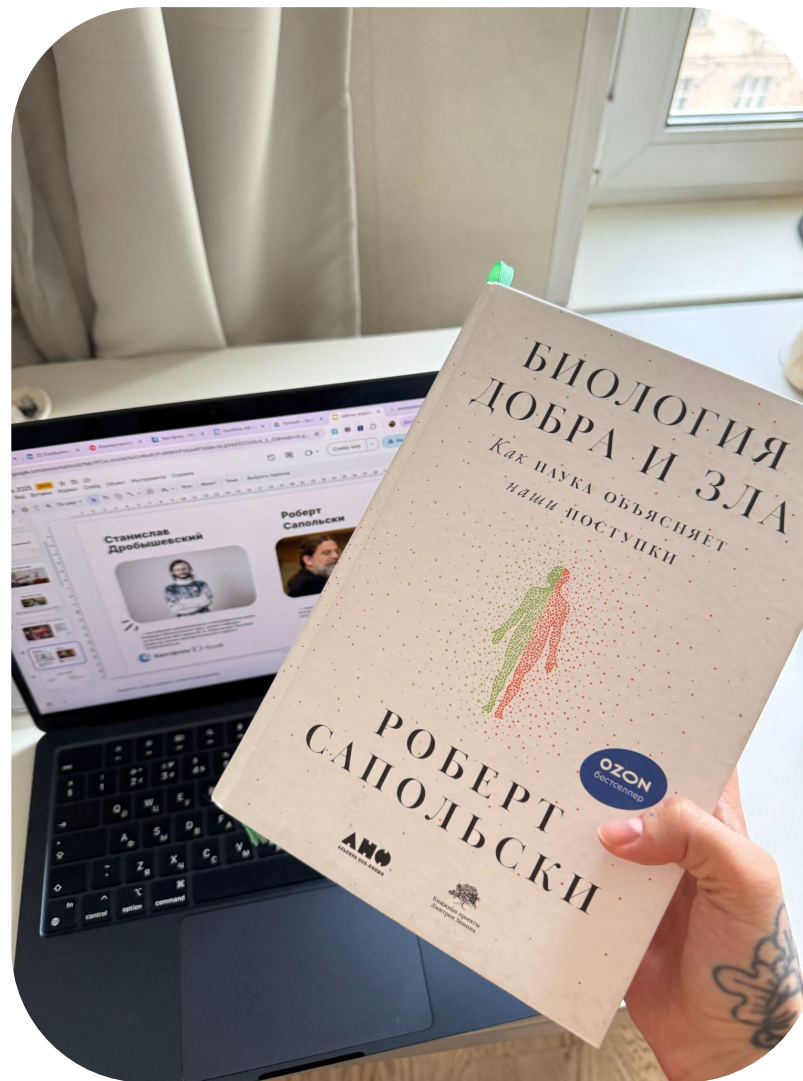
Волк vs Нерд ✨

- Убедителен
- Агрессивен
- Пушист

- Слушает
- Исследует
- Находит истину, а не рассказывает сказки

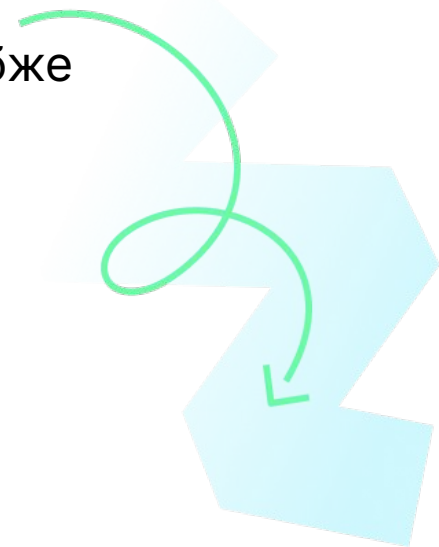


✧ **У кого бы
купили вы?**



Общие критерии того самого продавца

Качество	Что делает на встрече	Почему это важно
Любопытство	Задаёт уточняющие вопросы	Выяснит реальную боль клиента
Критическое мышление	Делает выводы из кейсов	Не будет действовать шаблонно
Честность и гибкость	Признаёт ошибки	Быстро учится и адаптируется
Эмпатия	Слушает, а не только говорит	Понимает клиента глубже
Настойчивость без давления	Упорно, но мягко ведёт к сделке	Строит доверие



Хороший продажник — это не болтун, а исследователь

Он умеет задавать правильные вопросы, слушать ответы, фиксировать детали и не додумывать за клиента.

Ключевое качество: **Клиентская эмпатия + критическое мышление**

Он не навязывает, а выясняет настоящие потребности.

Вопросы:

- Расскажи про случай, когда ты понял, что первоначальные слова клиента не отражали его настоящую потребность. Как ты это выяснил?
- Какие вопросы ты обычно задаешь, чтобы понять, что на самом деле нужно клиенту?
- Был ли случай, когда ты ошибся, полагаясь на своё «чутьё»? Как ты это понял?

Он не ведется на "похвалу" — ищет подтверждение в действиях

«Люди будут говорить тебе, что купят. Но если не достают кошелёк — это ничего не значит.»

Такой продажник понимает:

— *"Нравится идея" ≠ "Я куплю"*

— *"Интересно!" ≠ "У меня есть бюджет и потребность"*

Качество: **Умение отличать реальный интерес от вежливости**

Вопросы:

- Расскажи про случай, когда клиент говорил «интересно», но в итоге не купил. Что ты сделал?
- Какие сигналы ты считаешь настоящими индикаторами готовности купить?
- Что ты делаешь, когда клиент говорит «давайте созвонимся позже»?

Он не боится отказов и неприятных ответов

Он не боится отказов и неприятных ответов

Хороший сейлз — это не тот, кто обходит возражения, а тот, кто ищет честные ответы и использует их для адаптации стратегии.

Он умеет:

- Слушать, даже если слышит, что продукт не нужен.
- Не расстраиваться из-за отказа, а учиться.

Вопросы:

- Опиши момент, когда ты получил жёсткий отказ. Что ты сделал дальше?
- Как ты обычно реагируешь на возражения? Что делаешь, когда чувствуешь, что продукт точно не подойдёт клиенту?
- Расскажи про урок, который ты вынес из неудачной сделки.



Он умеет говорить "я не знаю" и уточнять

Гораздо опаснее сейлз, который все "уже понял", чем тот, кто задаёт вопросы.

Такой человек умеет:

- Признавать, что не знает клиента досконально.
- Погружаться в нюансы.
- Спрашивать без давления: *"А почему так?", "А как вы это решали раньше?"*

Качество: **Интеллектуальное смирение + любопытство**

Вопросы:

- Расскажи про момент, когда ты не знал, как ответить клиенту. Что ты сделал?
- Есть ли у тебя вопросы, которые ты любишь задавать клиентам, чтобы узнать больше?
- Что ты делаешь, когда клиент говорит что-то, что тебе непонятно?

Он строит доверие, а не манипулирует

Если на встрече клиент чувствует себя "интервьюируемым" или "продаваемым" — скорее мы проиграем.

Такой кандидат:

- Знает, когда замолчать.
- Не форсит закрытие сделки.
- Умеет быть полезным, даже если сейчас никто не покупает.

Качество: **Спокойная уверенность + ориентация на долгосрочные отношения**

Расскажи про случай, когда ты осознанно **не стал закрывать сделку**, потому что понял — клиент пока не готов.

- Что ты делаешь, если клиент говорит: "Давайте подумаем, вернёмся через пару месяцев"?

Коротко: хороший продажник — это

- Не волк-продавец, а стратег-исследователь
- Умеет слушать, проверять гипотезы и быстро учиться
- Строит доверие, а не только делает «красивую воронку»

Но и этого иногда недостаточно

- Все вопросы должны быть одинаковые, и мы оцениваем всех по одним и тем же критериям.
- Вопросов — недостаточно.
- Почти на всех вакансиях у нас есть: тестовое задание, тестовый день, кейс-интервью — они тоже регламентированы, и мы знаем, по каким критериям оцениваем кандидата.
- Испытательный срок — тоже часть воронки.



Результаты найма



Новые	268	100%
Контакт	233	87%
Инт. HR	87	32%
Согласование кандидата	21	8%
Финальное интервью	4	1%
Оффер	4	1%
Оффер принят	4	1%
Вышел на работу	3	1%
Отказ	283	

- В пике **3 non-it** рекрутера
 - Агентство
 - Всегда исследование новых площадок
 - Изменения в вопросах и кейсах (выбрать период в который вы собираете данные)
 - Изменения в кейсовых вопросах
-
- За весь 2024 год из **12 выходов** сейлзов только **1 прошел испытательный срок**



Полина Петрова

◆ tg@volna_polna





Вопросы

