

Юлия Ванина
*Воркбук: Корпоративная Книга
Продаж*

Пошаговое Руководство: Как написать,
Как скомпоновать,
Как сделать её применимой в бизнесе

**Корпоративная Книга Компании
НЕДОРОГО**

**ВОЗЬМИ СЧАСТЛИВУЮ МОНЕТКУ
и продавай
больше-лучше-прибыльнее**



Юлия Ванина

**Воркбук: Корпоративная
книга ПРОДАЖ. Пошаговое
Руководство: Как написать,
Как скомпоновать, Как сделать
её применимой в бизнесе**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43018290
ISBN 9785005003966*

Аннотация

Проще говоря, это книга «Как самим сформировать опыт компании масштабировать в рост продаж и создать империю №1 в своей нише». Не займёт много времени у вас для ознакомления и понимания того, что Корпоративная Книга Компании или Продаж должна быть в абсолютно любой организации. Даже самой маленькой, состоящей из одного человека! Это полностью ПРАКТИЧЕСКАЯ книга, избавляющая вас от ненужной теории и мнений людей, которые её не имеют или ею не пользуются для развития своего дела.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Уважаемые читатели и искатели	6
неограниченных финансовых ресурсов!	
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Воркбук: Корпоративная
книга ПРОДАЖ
Пошаговое Руководство:
Как написать, Как
скомпановать, Как сделать
её применимой в бизнесе**

Юлия Ванина

© Юлия Ванина, 2020

ISBN 978-5-0050-0396-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

Рада встретить вас в мире продающих технологий! Наш великолепный век позволяет продавать не только словом, но и позитивным настроением на Великое будущее!

Вы взяли в руки чёткую структуру в единственном экземпляре, которая имеет под собой практические знания. Такой книги нет, хотя и много информации в интернете, но все статьи написаны теми, кто рассматривал лишь теоретическую часть работы компании.

Эта редкая сакральная система, изложенная лаконично, не займёт много времени у вас для ознакомления и понимания того, что Корпоративная Книга Компании или Продаж должна быть в абсолютно любой организации. Даже самой маленькой, состоящей из одного человека!

Это полностью ПРАКТИЧЕСКАЯ книга, избавляющая вас от ненужной теории и мнений людей, которые её не имеют или ею не пользуются для развития своего дела.

Уважаемые читатели и искатели неограниченных финансовых ресурсов!

Гарантирую вам очень серьёзное обещание. Если вы напишите Корпоративную Книгу Компании\Продаж, то получите источник высокого стандарта и постоянный рост прибыли в вашей деятельности.

Возьмите с этой книги всё, чтобы без сторонних усилий навести порядок даже в той сфере, в которой пока нет сбоев. Почему пока? Потому что любое творение требует подтверждения – «без бумажки ты – букашка», помните?

Знаю, что очень смелое заявление и вам может быть не понравилась формулировка, но это не для того, чтобы обидеть вас или чтоб вы закрыли книгу. А для того, что показать значимость чертежа в архитектуре бизнеса.

Любой новый сотрудник требует внимания и обучения, вкладывания в него. Более того, он должен быть лоялен к компании и «гореть» идеей, миссией и придерживаться цели организатора бизнеса.

Для чего? Позвольте доказать вам необходимость создания Корпоративной Книги.

Вначале расскажу вам: почему я эту книгу решила написать и через год открыть в свободную продажу.

Мой стаж в наёмной работе около 10 лет, при чём в одной компании 7 лет (с учётом её переименования и иных изменений). Оставшиеся почти 3 года – это в чистом виде понимание, чего не хватает компаниям, и вынашивание идеи своего бизнеса из-за отсутствия системы работы наймовых структур.

В одной, как новичку в телемаркетинге, мне приходилось самой что-то придумывать в том, чтоб поставить продажи на поток, а давно работающие сотрудники не торопились мне в этом помогать.

В другой, был беспорядочный приход товара, мои 200 холодных звонков с 8 утра и до 7 вечера, разочарование 20% исполнения заказов и зарплата, которая не соотносилась с усилиями.

В третьей, и первой по количеству стажа и начала труда в этой сфере, я проработала и сделала карьеру, были попытки в создании Книги Продаж, но в итоге – она так и не появилась на столе сотрудников.

Мы видели лишь финансовые проблемы собственника и сколько могли работали на внутренней сплочённости группы людей. Распалась команда – исчезла организация, – директор которой умел набрать правильных людей, но не подарил им Дух Компании.

Так появилась идея своей компании, её я назвала в честь старославянской богини плодородия. Выстроила всю систе-

му оптово-розничных продаж и всё, что требовало появления: сайт, визитки, ТИЦ, р\сч и пр.

Меня вдохновила лёгкость создания системы бизнеса, и я написала Корпоративную Книгу Компании (кто-то такое название сужает до Корпоративной Книги Продаж), перешерстив все источники инфы на эту тему.

Создала компанию – продала, новый собственник её реорганизовал уже по своему усмотрению. А принцип составления ККП остался, и на неё спрос. Поэтому я её вам дарю, хотя и не в заполненном виде (исходная версия принадлежит новому собственнику компании).

Если вы со мной не знакомы – я Юлия Ванина, создатель онлайн и офлайн бизнеса, успешная инфобизнесвумен и мама будущего капитана Галактики!

К сожалению, такой я была не всегда, у меня не получалось схватить удачу за хвост и я была на вторых ролях до 2014 года. Мне хотелось исправить и помочь собственникам компаний, но с тем маленьким багажом знаний и огромным потенциалом, удалось лишь получать выше зарплату и дорасти до руководителя.

НО! это не помешало мне пойти в свободное плавание своей деятельности, в которой были и взлёты, и падения. Они меня расстраивали и не поломали гнётom чужих оценок. Я неустанно следовала своему предпринимательскому стержню и удача сама пришла ко мне.

Фундамент собственника своего бизнеса был положен ещё в детстве, когда я продавала кашницу из красной смородины с сахаром подружкам, а затем с бабушкой носили вёдра вишни на рынок. Так привыкала к первым карманным деньгам, в то время у других были лишь те, что водились у их родителей.

Поэтому, я давно «на крючке» у этой Книги – она вела меня из будущего, чтоб помогать тем, кому нужны мои навыки и способности окрепшего и оперившего лебедя. Вам никто не покажет свою ККП и в статьях в интернете много «около» информации, поэтому я стала изучать всё в интернете, книгах и любых других доступных и скрытых источниках. И это полностью окупилось!

Когда создаётся ККП, появляется чёткий ориентир и высвечиваются истинные ценности всей компании. Вам не надо больше тратить годы на то, чтобы увидеть показатели роста вашей легенды. Вам не обязательно проходить трудоёмкий путь из уже ненужных ошибок и потерь ваших ресурсов. Вы получите больше, чем просто напечатанный том с названием вашей компании.

Но если бы вы попросили меня назвать только один аргумент в пользу создания ККП, который кардинально повернёт ваш фрегат на курс к мысу Победы – это: миссия компании зажигает сердца и продажи!

В любом виде оформленная ККП, ваша Книга Компании, это гораздо лучше, чем на словах переданные должностные инструкции, которые не прописаны в трудовом договоре. Это лучше, чем не понятная система взаимодействия в форс-мажорных ситуациях с клиентами и поставщиками, как минимум. Это гораздо важнее, чем планёрки и неважные отчёты сотрудников, которые делаются чаще ради того, чтобы было.

Это и есть та причина, ради которой к вам идут в компанию новые люди: сотрудники и клиенты – вам нужно лишь обозначить «**ради чего**». Сейчас идёт время ее Величества Идея во благо человечества, полной отдачи своему делу.

Слышали идею Тони Роббинса? А его лозунг? И этим он в хорошем смысле заражает те миллионы, что приходят к нему и слушают его по всему миру.

Хотите также? Тогда пишите вашу Книгу Компании. Она – лишь инструмент. Но вместо того, чтобы вам предлагать от меня получить гораздо больше, просто набрав мой телефон или написав мне в Ватсап – я хочу дать вам этот инструментарий почти даром, чтобы вы убедились в том, насколько это ценно для вас.

В этой книге то, ЧТО делать нужно и важные параметры, которые ПОСЛЕ НАПИСАНИЯ ПЕРВОЙ ВЕРСИИ, можно дополнять и видоизменять. Не пытайтесь это делать, если вы еще не дописали «черновую», так сказать, версию – либо вы сойдёте с ума, либо ответственный

сотрудник уволится!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.