ООО «Бизнес-инкубатор С.О.» объявляет сбор коммерческих предложений исполнителей на оказание услуг по проведению обучающей программы согласно техническому заданию.

Срок сбора коммерческих предложений: до 24 октября 2022г.

Подача документов осуществляется до 17:00 24 октября 2022 г. по адресу:

410012, Саратовская область, г. Саратов, ул. Краевая, д.85, к. 203 (с 09:30 до 17:30 с понедельника по четверг включительно и с 09:30 до 16:30 в пятницу, перерыв на обед с 13:00 до 14:00) в печатном виде нарочно или в отсканированном варианте по электронной почте: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

Контактные данные: 8 (8452) 24-54-78 (доб.150,104), e-mail: [office@saratov-bi.ru](mailto:office@saratov-bi.ru)

**Техническое задание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Ед. изм.** | **Кол-во** |
| Услуга по проведению обучающей программы в онлайн формате на тему: «Увеличение продаж и прибыли субъектов малого и среднего бизнеса» | Ед. | 1 |

**Наименование и объем услуг:**

**1. Наименование услуг:** проведение обучающей программы в онлайн формате на тему: **«Увеличение продаж и прибыли субъектов малого и среднего бизнеса»**, включающей в себя организацию и проведение онлайн-семинаров по обучению субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных на территории Саратовской области, техникам продаж, позволяющим получить максимально возможные продажи в отделе продаж.

**2. Объем услуг:** 5 дней, 20 академических часов.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Содержание услуги** | **Основные тезисы** | **Результат услуги** |
| **Онлайн-семинар №1.** Стратегия продаж  (4 академических часа)  08 ноября 2022 г.  10:00-13:00 по местному времени | * Стратегия продаж: определение ключевых сегментов потребителей, каналов продаж, формирование продуктовых предложений * Формула продаж, математика продаж * Ключевые показатели эффективности в продажах * Система управления продажами   Постановка домашнего задания | Предприниматели формируют систему контроля над опережающими и результирующими показателями, формируют стратегию продаж, моделируют различные способы достижения целевых показателей в продажах. |
| **Онлайн-семинар №2.** Тактика продаж  (4 академических часа)  10 ноября 2022 г.  10:00-13:00 по местному времени | * Базовые принципы продаж * Одноминутная продажа * Семь способов продать что бы то ни было * Базовые техники продаж   Постановка домашнего задания | Предприниматели формируют тактику продаж – раскладывают стратегию на набор практических действий, реализуемых в отделе продаж, формирование пошагового плана действий с определением сроков |
| **Онлайн-семинар №3.** Скрипты продаж  (4 академических часа)  14 ноября 2022 г.  10:00-13:00 по местному времени | * Скрипты продаж: входящий, исходящий, повторный звонок * Работа с рекламациями * Работа с возражениями * Работа с клиентом на встречах * Работа с клиентом в торговом зале   Постановка домашнего задания | Предприниматели формируют систему работы с клиентом, формируют скрипты продаж для работы на каждом отдельном этапе |
| **Онлайн-семинар №4.** Управление продажами и управление отделом продаж  (4 академических часа)  16 ноября 2022 г.  10:00-13:00 по местному времени | * Пошаговая система выхода не результаты, как пошагово получить желаемые продажи * Работа с убеждениями сотрудников * Мотивация в отделе продаж   Постановка домашнего задания | Предприниматели перестраивают систему и принципы управления отделом продаж для достижения целевых показателей.  Предприниматели формируют новую систему мотивации для достижения целевых действий от сотрудников.  Предприниматели прорабатывают детально каждый управленческий шаг, для достижения цели по продажам |
| **Онлайн-семинар №5.** «Разбор типичных проблем и кейсов участников, ответы на вопросы участников»  (4 академических часа)  18 ноября 2022 г.  10:00-13:00 по местному времени | Разбор типичных проблем и кейсов участников  Ответы на вопросы участников | Индивидуальный разбор типичных проблем и кейсов участников.  Ответы на вопросы.  Обратная связь по итогам обучающей программы. |
| Формирование домашних заданий для участников проекта, проверка домашних заданий, предоставление рекомендаций |  | Предоставление домашних заданий с проверкой и предоставлением обратной связи по итогам выполнения |

1. **Место оказания услуг:** Саратовская область.
2. **Срок оказания услуг:** с «08» ноября 2022 года по «18» ноября 2022 года включительно.
3. **Цель оказания услуг:** повышение образовательного уровня субъектов малого и среднего предпринимательства, формирование знаний и навыков, необходимых для построения эффективных продаж и увеличения прибыли бизнеса.
4. **Целевая аудитория (участники семинаров):** руководители и специалистысубъектов малого и среднего предпринимательства Саратовской области.
5. **Характеристика и содержание услуг по организации и проведению семинаров:**

Исполнитель разрабатывает программу онлайн-семинаров.

Исполнитель разрабатывает план-график проведения онлайн-семинаров.

Исполнитель обеспечивает участие бизнес-тренеров в онлайн-семинарах.

Исполнитель организует техническое сопровождение площадки для проведения онлайн-семинаров.

Исполнитель изготавливает электронные сертификаты для участников.

1. Отчет об оказанных услугах должен содержать информацию согласно Приложению №2 к настоящему договору.
2. Отчетные документы, заверенные Исполнителем (Ф.И.О., должность, подпись, печать), предоставляются Заказчику в бумажном виде.