

## #Экспертиза «на высоте»

**Эксперты и оценщики ЯрТПП подтвердили высокий уровень предоставляемых палатой экспертных услуг, прошли переаттестацию и успешно сдали квалификационные экзамены.**

В марте Международным институтом менеджмента объединений предпринимателей ТПП РФ проводилось обучение экспертов территориальных торгово-промышленных палат по трем направлениям: экспертиза продовольственных товаров, экспертиза промышленных товаров, экспертиза оборудования, сырья и материалов. Обучение включало в себя лекционные и практические занятия на базе АНО «Союзэкспертиза», РЭУ им. Г.В. Плеханова, Российского университета кооперации, ведущих экспертных организаций Москвы, с привлечением специалистов и экспертов-практиков, прошедших

аттестацию в качестве преподавателей в системе «ТПП Эксперт».

Сотрудники экспертного отдела ЯрТПП завершили свое обучение итоговым экзаменом в системе «ТПП Эксперт», каждый по своему направлению. Переаттестацию прошли: Киселев Сергей Васильевич – по экспертизе оборудования, сырья и материалов, Мустафаева Светлана Николаевна – по экспертизе промышленных товаров.

Кроме того, свою квалификацию подтвердили и оценщики ЯрТПП. В рамках сдачи квалификационного экзамена по направлению «оценка движимого имущества» прошла переаттестацию специалист-оценщик Михайлова Елена Борисовна, по направлению «оценка недвижимого имущества» – Иванов Артем Анатольевич.

## #Отдел продаж: как создать и настроить?

11 апреля в ЯрТПП состоялось подведение итогов и **торжественное вручение удостоверений о прохождении обучения по курсу «Школа руководителей отделов продаж»**. В первом потоке приняли участие собственники бизнеса, коммерческие директора и руководители отделов продаж ярославских предприятий. В течение двух месяцев они учились эффективной системе управления продажами у создателей и ведущих Школы РОП — Михаила Комарова и Максима Мазуркевича.

Все это время было посвящено изучению различных аспектов управления продажами, начиная с создания отдела продаж с нуля до подбора и обучения персонала, мотивации и других инструментов, без которых невозможно достичь высоких результатов в продажах.

Преимуществами обучения в Школе РОП является то, что это по сути единственный в регионе курс по управлению продажами, наполненный практическими инструментами, которые сразу можно применять в работе. Система занятий так и выстроена: одно занятие в неделю и домашнее задание с целью применить полученные знания на практике. Все вопросы, накопившиеся за время таких «проб», можно

здать на следующем занятии.

«Мы не отвлеченные кейсы разбираем, а конкретные трендовые вещи, которые в 80% случаев сегодня работают» – говорит **Михаил Комаров**.

«Большинство крупных компаний, с историей более 15 лет, можно назвать «динозаврами», – считает тренер **Максим Мазуркевич**. – Они привыкли жить на рынке неконкурентном, на рынке, построенном на принципе дефицита. Им никогда не нужен был сильный оффер, не нужно было вести учет клиентов, не было особой необходимости набирать квалифицированный персонал. Сейчас ситуация другая, эти направления надо мониторить и развивать».

Здравая позиция руководителя, считают ведущие Школы РОП – «я никогда не буду доволен продажами», потому что резерв в этой сфере есть всегда! Это не значит, что надо работать в полтора раза больше, нет. Надо менять свои действия, чтобы получить другой, лучший результат. Задача Школы РОП – показать какие действия нужно предпринять и над чем работать.

Желаете создать сильный отдел продаж? Приходите учиться в Школу РОП! Второй поток стартует в 15 мая. Тел.: +7 (980) 707-00-14, +7 (903) 691-18-19.