

WhiteSite

## **От Москвы до самых до окраин. «Форема-Кухни».**

Первая встреча руководства компании «Форема-Кухни» с авторизованными дилерами проходила 20-21 декабря в отеле «Динаода» около метро ВДНХ. Собрание было приурочено к семинару для руководителей «Как повысить спрос на Ваш товар или услуги», как заниматься продвижением, чтобы повысить свои продажи. На встречу были приглашены все авторизованные дилеры Московской мебельной фабрики ЗАО «Форема-Кухни». На встрече присутствовали представители из Чебоксар, Волгограда, Иваново, Сергеева Посада, Одинцово, Воронежа, Тамбова и Москвы, заинтересованность данной темой семинара была очень высока. Первый день встреча партнеров, расселение в гостинице и совместный корпоративный ужин, на котором со стороны «Форема-Кухни» присутствовало руководство компании и менеджеры по работе с авторизованными дилерами. Ужин прошел в теплой атмосфере. Генеральный директор «Форема-Кухни» Калаев Омари Магадович сказал вступительное слово, поблагодарив за отзывчивость наших партнеров, и познакомил дилеров друг с другом. Было объявлено, что эти встречи будут теперь регулярными - два раза в год. В том числе они будут проводиться в Москве, а также в регионах наших авторизованных дилеров.

Представители регионов были очень признательны за возможность встретиться с руководством компании, а также с дилерами из разных городов России, за возможность обсудить свои планы, получить ответы на возникшие вопросы, а также посетить уникальный семинар, который состоялся 21 декабря под руководством Патрика Валтена – консультанта по технике продаж и управлению персоналом, занимающегося этой деятельностью более чем в 30 странах мира (США, Россия, страны Европы...). Он имеет степень мастера делового администрирования университета Южной Каролины в области технологии продаж и управления персоналом. Возглавляет европейское отделение Международной ассоциации профессиональных консультантов. Признанный мастер тренингов по продажам.

Участники семинара познакомились с тонко отточенной технологией продаж, проверенной на опыте и подкрепленной реальными результатами, которых Патрик добился, руководя собственным бизнесом. Дилерам остались довольны семинаром, здесь они услышали много нового, интересного и пообещали, что начнут применять новые технологии к своему бизнесу.

По окончании семинара состоялось главное для «Форема-Кухни» мероприятие - собрание руководителей фабрики и дилеров. Были подведены итоги прошедшего года, объявлены планы на следующий. Логинова Ольга, начальник отделения по работе с публикой, рассказала о сложившейся ситуации на данный момент: «За относительно недолгий промежуток времени мы сменили структуру работы с дилерами. Раньше отдел оптовых продаж занимался только запуском в производство заказов от дилеров. Сейчас к каждому дилеру будет прикреплен свой личный менеджер. Его задачей будет повышение объема продаж в прикрепленном к нему салоне. Менеджеры будут посещать салоны дилеров, составлять программы обучения, так как отсутствие роста продаж объясняется неумением продавцов представлять свой товар.

Нашим партнерам будет предоставлена индивидуальная программа, они будут, в том числе, иметь возможность обучаться на месте. Такими мероприятиями, как замена образцов в салоне, повышение эффективности рекламы также будут заниматься менеджеры, прикрепленные к данному дилеру. Будет составляться единая программа повышения успешности работы дилера. Специально для региональных дилеров будут разрабатываться макеты рекламы, PR-материалы с учетом особенностей каждого региона. Мы будем активно заниматься продвижением марки «Форема-Кухни». Начало положено – это участие «Форема-Кухни» в серии программ «Школа ремонта» на ТНТ. Как отметили дилеры, это очень удачное решение.»

На собрании были выявлены наиболее интересующие дилеров направления развития производства.

Можно сказать, что первая встреча прошла успешно, мы ждем следующей, которая намечена на июнь.

Табачкова Дарья  
992-46-14  
28.12.04