

Хочу учиться

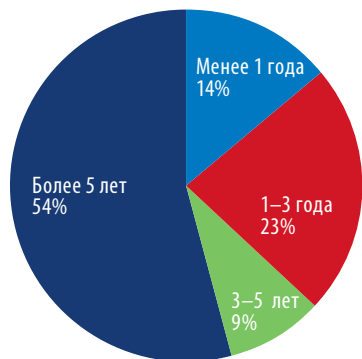
«Сколько бы ты ни жил, всю жизнь следует учиться», — говорил Сенека, римский политический деятель, философ и писатель. Такого же мнения придерживается руководство ЭВАН и находит единомышленников в лице ответственных менеджеров — специалистов по работе с оборудованием ЭВАН компаний-партнеров.

Семинары ответственных менеджеров — это ежегодные мероприятия, на которые ЭВАН уже свыше 10 лет собирает своих партнеров, чтобы учиться и учиться вместе с ними.

В этом году на семинар приехали 56 человек — это и команда ЭВАН, и представители 32 компаний-партнеров.

Среди участников были как молодые специалисты, чей опыт продаж теплового оборудования не превышает 3 лет, так и уже опытные продавцы, давно и успешно работающие с продукцией ЭВАН.

Состав участников по стажу продаж теплового оборудования



Тем, кто уже хорошо знаком с компанией и её оборудованием, тоже было чему поучиться. Во 2-м полугодии 2013 года компания ЭВАН вывела на рынок большое количество новых продуктов, познакомиться с которыми выразили желание партнеры, уже освоившие основной ассортимент ЭВАН. В числе новинок оборудования, которые были подробно представлены участникам семинара, электроотопительный котел WARMOS RX, выполненный с принципиально новым семисторным типом рабочего управления мощностью, что позволяет выйти на совершенно иной уровень энергоэффективности. Модуль дистанционного управления электроотопительным котлом GSM-Climate, вызвавший активный интерес рынка, — это устройство, повышающее уровень комфортности и безопасности при использовании электроотопления. WARMOS IV — котел, ещё не поступивший в продажу, но подготовка которого к производству активно ведется. Кроме того, практически все товарные группы ассортимента компании были расширены оборудованием премиум-класса, произведенном на заводах концерна NIBE в Финляндии. Это косвенные и накопительные водонагреватели VLM, VLS, VLK;

теплонакопители OVALI, GTV, HIBRID; электроотопительные котлы FIL, PIKKUWATTI, TENOWATTI, ECOVATTI, тепловые пункты Kauko. В 2014 году ассортиментная линейка пополнилась новой группой оборудования — комбинированными котлами Turpla, которые работают на различных видах топлива (дизель, газ, твердое топливо, электричество).

Оценка тематик выступлений показала, что наиболее полезной с точки зрения аудитории стала информация о новинках ЭВАН — эта тема получила самую высокую оценку по степени полезности. При этом презентация финского оборудования вызвала противоречивые оценки. И это неудивительно. «Продавать высококачественный дорогой продукт непросто. Это всегда более узкий сегмент, каждая продажа требует большей проработки, более глубокого знания продукта и понимания потребностей покупателя. Но, на мой взгляд, это очень интересная и благодарная работа. Уверенность в том, что ты предлагаешь клиенту лучшее и он никогда не пожалеет о своем выборе, — это очень важный аспект

Оценка тематик семинара



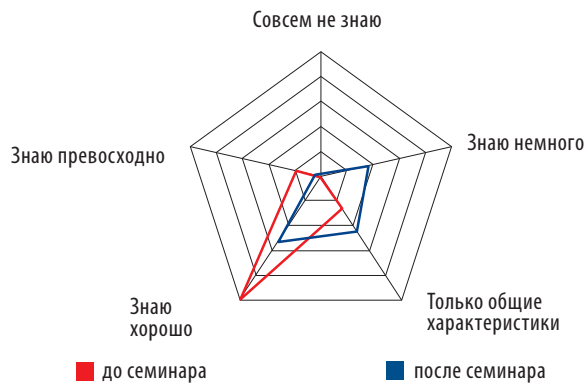
■ Совсем не пригодится ■ Будет полезен
■ Немного пригодится ■ Очень пригодится
■ Пригодится в средней степени

в работе продавца», — говорит директор по экспорту финской компании KAUKORA Андрей Гусаров.

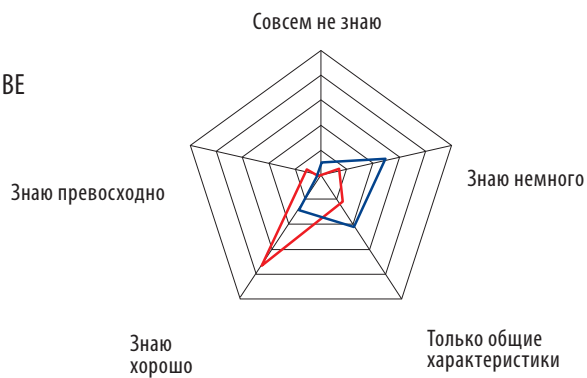
Несмотря на то, что основная группа приехавших на семинар являются опытными продавцами, после завершения обучения большинство повысило свой уровень знаний как по оборудованию ЭВАН, так и по оборудованию NIBE.

Оценка уровня знаний

ЭВАН



NIBE



Уровень организации семинара оценен участниками очень высоко — 9,4 балла по 10 балльной шкале.



Дмитрий Фрейдсон, руководитель отдела продаж ООО «Гидроснаб ОПТ», г. Санкт-Петербург:

— Второй раз на семинаре ЭВАН. Считаю, что подобные семинары повышают динамику продаж. Уровень докладчиков — высокий. В этом году наиболее интересно было послушать о новинках в ассортименте компании.



Вячеслав Шмырин, менеджер по продаже отопительного оборудования ООО ПКФ «Элгисс», г. Киров:

— Совместно с ЭВАН работаем уже 10 лет. Жаль, что не получается приезжать на семинары каждый год. Материалы выступлений всегда понятны, доступны, интересны. Информация, полученная здесь, оказывает самое непосредственное влияние на продажи, имидж и развитие в регионе.

