

Семинар "Управление персоналом отдела продаж"



Краснодар, Россия

Дата начала тренинга: 15-16.06.13
Продолжительность: 16 час, 4 дня 18.00

Как не стать заложником недобросовестного менеджера, решившего уволиться вместе со своей клиентской базой, как выстроить структуру отдела продаж так, чтобы все были на своих местах, а руководство при этом могло оценить работу каждого?

Как заставить отдел продаж не просто работать, а зарабатывать. Как эффективно мотивировать своих сотрудников на выполнение и даже перевыполнение плана продаж.

Программа тренинга:

1. Принципы построения системы показателей и планирование продаж.
2. Личность руководителя и модель корпоративных компетенций
3. Поиск и отбор сотрудников в отдел продаж.
4. Управление персоналом отдела продаж . Система мотивации и развитие сотрудников отдела продаж
5. Система контроля результатов
6. Конфликты в управлении отделом продаж

Занятия проходят в форме деловых игр, мини-лекций, моделирования ситуаций и их аналитического разбора, дискуссий, индивидуальных и групповых упражнений по специфике компании участников, а также с индивидуальными особенностями участников программы.

Цена: **7 500 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Дубровская Светлана

(861) 203-16-42

ул.Карасунская 82/1, 2 этаж