

Управление отделом продаж B2B



AvizInfo.ru

Краснодар, Россия

Курс из цикла «Директорские программы»

Дата начала: 04.08.13

Продолжительность: 27 час., 3 нед.

Стоимость участия: 9100 руб.

Курс проводят преподаватели, являющиеся действующими специалистами в области продаж и обладающие обширным опытом работы в крупных торговых компаниях. Это позволяет слушателям получить квалифицированные ответы на свои вопросы и применить полученные навыки в своей практике.

В программе обучения рассматриваются не способы реагирования на уже произошедшие события, а активный современный подход в управлении продажами. Руководитель отдела продаж сам работает только с крупными и ключевыми клиентами, но его задача грамотно и эффективно организовать весь цикл продаж в своей компании. Конкурентная борьба усиливается со сжатием рынка и уменьшением количества ресурсов.

Целью обучения, таким образом, становится ознакомление участников с новыми алгоритмами управления отделом продаж в условиях малобюджетного маркетинга и упавшего спроса по направлениям программы:

- Прогнозирование продаж и планирование сбыта;
- Маркетинг для начальника отдела продаж;
- Управление персоналом отдела продаж (поиск и подбор, обучение и коучинг персонала отдела продаж, командная работа в продажах, системы материальной мотивации торговых представителей);
- Технологии работы с ключевыми клиентами.

Основные темы в программе обучения:

1. Выработка стратегии продаж в новых условиях.
2. Управление персоналом отдела продаж в новых условиях.
3. Работа с ключевыми клиентами: оптимизация процесса CRM.

Цена: **9 100 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Дубровская Светлана

(861) 203-16-42

ул.Карасунская 82/1, 2 этаж