

Управление торговым персоналом в оптовых продажах

Краснодар, Россия

Дата начала курса: 12.08.13

Продолжительность: 30 ак.час.

Стоимость: 12000 руб.

Семинар посвящен кадровым проблемам оптовой торговой компании и предназначен руководителям отделов продаж, имеющим небольшой опыт управления и желающим систематизировать и дополнить свой опыт.

Программа обучения:

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. Оплата труда как главная мотивация
7. 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.

ул.Карасунская 82/1, 2 этаж

Тел. (861) 274-77-36, 274-77-01; 8 (928) 401 56 77

training@pleade.ru

Руководитель отделения семинаров и тренингов Елена Власенко

Цена: **12 000 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Дубровская Светлана

(861) 203-16-42

ул.Карасунская 82/1, 2 этаж