ПРОГРАММА СЕМИНАРА «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

• **Модуль 1.** Ключевые составляющие системы продаж, диагностика их эффективности.
Какие меры необходимо предпринять здесь и сейчас для усиления процесса продаж и повышения результативности продаж? **28.09.2020г., 14:00-19:30**

• **Модуль 2.** Бизнес-процесс продаж. Оценка эффективности процесса продаж. Воронка продаж.
Как просто и быстро проанализировать существующую воронку продаж и бизнес-процесс продаж в вашей компании? Что можно предпринимать для усиления позиции компании на рынке? Какие методы помогут повысить эффективности продаж в компании? **30.09.2020г., 14:00-19:30**

• **Модуль 3.** Инструменты работы с клиентами. Стратегия сервиса и клиентоориентированности.
Как правильно работать с клиентской базой в современных условиях? По каким критериям расставлять приоритеты по работе с разными целевыми группами? Почему важно знать удовлетворенность и теплоту ваших клиентов? Зачем нужно строить инфраструктуру сервиса? Как оценить и совершенствовать сервисную стратегию в компании? **02.10.2020г., 14:00-19:30**

• **Модуль 4.** Формирование боеспособного отдела продаж.
Как правильно создать профиль должность продавца? Почему важно оценивать компетенции сотрудников? Что поможет легко создать план развития каждого сотрудника? Какие технологии незаменимы в проведении собеседования и оценке кандидата? **05.10.2020г., 14:00-19:30**

• **Модуль 5.** Управление по ценностям, внутренняя мотивация сотрудников отдела продаж.
Какая корпоративная культура в вашей компании? Почему необходимо использовать внутреннюю мотивацию сотрудников в работе? Как узнать какие мотиваторы у сотрудника являются ведущими?
Как использовать ценности компании для сплочения и повышения лояльности сотрудников?
Итоговая аттестация. **07.10.2020г., 14:00-20:00**