



УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ.

Целевая аудитория программы.

Руководители отделов продаж, директора коммерческих департаментов.

Симптомы:

- Недостаточная эффективность в управлении продажами в компании.
- Недостаток знаний и навыков управления продажами непосредственно влияющий на показатели продаж.
- Неясное представление руководителем собственной роли в управлении продажами в компании.

Цели тренинга:

- Дать участникам необходимые знания и навыки для осуществления управления продажами.
- Познакомить участников с эффективными и неэффективными ролями в управлении продажами.
- Дать возможность участникам отработать ключевые навыки необходимые для управления продажами.

Содержание программы:

- Что такое управление продажами. Основные методы и их значение.
- Управление большими и маленькими продажами. Ключевые отличия.
- Результаты крупнейшего в мире исследования управления продажами.
- Типичные ошибки в управлении продажами.
- Роли руководителя в управлении продажами. Эффективные и неэффективные роли и их последствия.
- Инструменты оперативного управления продажами.
- Инструменты стратегического управления продажами.
- Наставничество и коучинг как ключевые элементы управления продажами.
- Этапы продажи. Методы управления продажами всех этапах продаж.

Процесс тренинга

Тренинг проходит в активной и интерактивной форме. Состоит из диалога с тренером, групповых обсуждений и ролевых игр. Доля практических занятий – 40%. Особый акцент в процессе тренинга ставится на фактических результатах и основных выводах крупнейшего исследования в сфере продаж. На тренинге рассматриваются как теоретические аспекты темы, так и максимально практически применимые и эффективные инструменты управления продажами.