

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Управление продажами: построение эффективной системы

Программа

1 день

Основные понятия менеджмента

- Введение в предмет
- Цели, задачи, функции и уровни менеджмента

Аудит состояния продаж компании

- Цели и этапы проведения аудита
- Анализ динамики и структуры продаж
- Факторы влияния на состояние продаж
- Выбор стратегии развития продаж компании

Планирование объемов продаж

- Необходимость планирования объемов продаж
- Методы, виды и детализация планов продаж
- Структура формирования плана объемов продаж

Планирование стратегии продаж

- Поиск новых и удержание текущих клиентов
- Организация эффективного отдела продаж
- Отбор необходимого торгового персонала
- Работа с поставщиками товаров и услуг
- Назначение цены: стратегия и тактика
- Продвижение: формы, методы, инструменты

Практикум:

- Сезонность продаж компании
- Проведение анализа сезонности продаж в компании
- Разработка рекомендаций по продажам в сезонные спады

2 день

Организация процесса продаж

- Принципы организации работы торгового персонала
- Классификация торгового персонала компании
- Ключевые факторы успеха торгового персонала

Координация деятельности отдела продаж

- Ключевые способности успешного руководителя
- Качественные различия руководства и лидерства
- Основные стили управления персоналом

Контроль выполнения задач торговым персоналом

- Принципы, функции и формы контроля
- Задачи и значение контроля
- Основные виды контроля

Оценка деятельности торгового персонала

- Параметры объективной оценки персонала
- Проведение аттестации персонала
- Ключевые показатели результативности

Мотивация торгового персонала

- Методы выявления ведущих мотиваторов сотрудников
- Материальная и нематериальная мотивация
- Основы построения системы оплаты труда

Руководитель подразделения продаж

- Роли и функции руководителя подразделения продаж
- Обязанности руководителя отдела продаж

Практикум:

- Аудит состояния продаж компании
- Проведение анализа динамики и структуры продаж
- Характеристика факторов влияния на продажи
- Выбор общей стратегии развития продаж

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Казахстан, город Алматы, ул. Жарокова 318, офис 23

www.iba.kz

info@iba.kz