

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ

Цель: сформировать знания/развить навыки, которые помогут организовать отдел продаж и руководить им.

Целевая аудитория:

Руководители, участвующие в процессе организации отдела продаж, а также действующие руководители продаж.

Формат:

Длительность программы 24 часа (3 дня по 8 часов). Размер группы от 8 до 15 человек.

В процессе обучения используются групповые и индивидуальные форматы работы. Задача тренера – вовлечь каждого участника в дискуссии, рефлексии, анализ выполненных упражнений и кейсов (в т. ч. видеоанализ). Все участники получают обратную связь от тренера, имеют возможность в процессе тренинга или по его завершению получить ответы на свои вопросы.

Развиваемые навыки и используемые методы	Результаты
<p>Планирование продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> Умение использовать различные виды планирования Освоение технологии постановки цели и задач в продажах Выделение и фокусировка на приоритетах Умение оптимизировать клиентскую базы: анализ и планирование Составление индивидуальных планов сотрудников 	<p>Участники: Знают как разрабатывать и транслировать планы продаж</p>
<p>Организация продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> Понимание принципов организации продавцов Умение формировать функционал продавцов Разработка основного перечня ключевых компетенций сотрудников отдела продаж Определение критериев работы сотрудников отдела продаж 	<p>Участники: Умеют создавать стандарты работы сотрудников отдела продаж</p>
<p>Мотивация:</p> <ul style="list-style-type: none"> Определение и назначение системы компенсаций и системы мотивации Понимание основных содержательных концепций мотивации Методы определения основных факторов мотивирования Использование материального и нематериального компонентов мотивирования Мотивирование при найме сотрудников 	<p>Участники: Владеют различными способами мотивирования сотрудников, исходя из их индивидуальных потребностей</p>
<p>Контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> Разработка правил контроля в продажах Требования к эффективному контролю Умение эффективно использовать контроль 	<p>Участники: Определяют, исходя из рабочей ситуации, различные виды контроля для эффективной работы сотрудников отдела продаж</p>
<p>Подбор и адаптация персонала:</p> <ul style="list-style-type: none"> Методы подбора персонала Способы оценки компетентности кандидатов на работу в продажах Освоение технологий адаптации новых сотрудников 	<p>Участники: Могут определить критерии будущих сотрудников отдела продаж Владеют методами подбора и адаптации персонала</p>

Программа проведена для Компаний:

