

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОДАЖИ И УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЕЙ

**Цель:** сформировать знания/развить навыки планирования и управления продажами в масштабах региона \ территории (при региональном/территориальном делении).

**Целевая аудитория:**

Руководители и специалисты, отвечающие за продажи в регионе\территории.

**Формат:**

Длительность программы 16 часов (2 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>1. Анализ потенциала территории:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ сильных и слабых сторон – внутренняя среда</li> <li>• Анализ возможностей и угроз – внешняя среда</li> <li>• Определение потенциала объектов в территории</li> <li>• Учет сезонных, политических, экономических и социальных факторов</li> <li>• Анализ потребностей и критериев выбора по объектам</li> <li>• Разработка оптимистического и пессимистического прогноза по объектам в территории</li> </ul>	<p>Участники:</p> <p>Могут проводить всесторонний анализ, прогнозировать и определять потенциал территории</p>
<p>2. Постановка целей работы по объектам:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Цели по развитию взаимоотношений (доступ и уровень взаимоотношений)</li> <li>• Цели по проектам развития бизнеса</li> <li>• Финансовые цели по территории</li> </ul>	<p>Участники:</p> <p>Умеют эффективно ставить цели по различным направлениям</p>
<p>3. Создание планов действий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Структура плана по территории</li> <li>• Расстановка приоритетов</li> <li>• Выбор активностей</li> <li>• Планирование времени</li> <li>• Планирование ресурсов</li> <li>• Планирование на случай непредвиденных обстоятельств</li> <li>• Бюджетирование</li> </ul>	<p>Участники:</p> <p>Умеют планировать работу по продажам в своем регионе</p>
<p>4. Реализация планов и мониторинг результатов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Презентация (коммуникация) планов действий</li> <li>• Организация работы и осуществление мониторинга</li> </ul>	<p>Участники:</p> <p>Знают как презентовать свои планы работы руководству Владеют методами мониторинга выполнения планов</p>

Программа проведена для Компаний:

