

Эффективное управление для руководителей отделов продаж

Семинар предназначен: Руководителям отделов продаж – для освоения современных методов увеличения продаж и прибыли компании, а также эффективного управления продажами и персоналом.

Цели семинара: обучить практическим технологиям успешного **роста продаж** в торговых компаниях Программа позволит также осознать свои личностные ценности, принципы взаимодействия с другими людьми и овладеть инструментами и техниками для успешного управления продажами и персоналом. Программа состоит из 50% теории, 50% практики. Полученные навыки могут быть успешно использованы в текущей работе сразу же после тренинга.

Программа семинара

Введение

- Что такое front-office и в чем его значение для компании?
- Каким должен быть эффективный руководитель по продажам?
- Как обеспечить увеличение продаж в своей компании?

Место отдела продаж в стратегии компании

- Маркетинг в контексте стратегии компании.
- Клиентоориентированность компании и персонала.
- Целевые рынки, сегментация и моделирование потребительского поведения.
- Маркетинговая политика и конкурентные преимущества компании.
- Инструменты маркетинга.

Основы руководства отделом продаж в компании

- Принципы и подходы к управлению исполнением.
- Определение целей и развитие ответственности персонала.
- Управление по целям.
- Контроль персонала.

Управление процессом продаж

- Формирование базы потенциальных клиентов
- Осуществление прямых продаж
- Этапы процесса продаж
- Обслуживание постоянных клиентов

Социальные компетенции руководителя в продажах

- Эмпатия – основа коммуникативных компетенций
- Психология коммуникаций для руководителей
- Техники ведения бесед
- Техники предоставления обратной связи
- Техники успешных переговоров (с сотрудниками и клиентами)
- Техники управления конфликтами
- Техники презентации и выступления на публике
- Командообразование

Личностные компетенции руководителя в продажах

- Ценности, цели, внутренняя мотивация
- Саморазвитие и самоорганизация
- Развитие лидерских качеств

Методологические компетенции: организация эффективности и результатов

- Инструменты развитие сотрудника – задача руководителя
- Инструменты управления по целям
- Инструменты оценки персонала – поведение, результативность и потенциалы
- Инструменты и техники проведения собеседования с кандидатом

Техники, необходимые руководителю для успешной работы с подчиненными

- Техника проведения беседы с сотрудником
- Техники управления мотивацией
- Техники снижения демотивации
- Проведение сложных бесед с сотрудниками (конфликты, трудные сотрудники, расставание)
- Работа с инструментами и отчетами CAPTain UTS
- Наставничество и коучинг сотрудников

1-2 октября 2010 года. (2 дня с 10.00 до 18.00)

Место проведения: Москва

Стоимость участия: 25.500 (В стоимость входит обучение, печатные материалы по теме семинара, обеды, кофе-паузы). По окончании выдается сертификат международного образца о прохождении обучения по данной теме. Иногородним участникам поможем забронировать номера в Немецком городке при Посольстве ФРГ в Москве, где будет проходить обучение.

Подробная информация и регистрация:

www.atg-consult.com

телефон: +8 495 / 433 23 04