

Управление продажами

Новокузнецк, Россия

Программа семинара

День 1

Стратегии продаж

- Стратегии продаж и жизненный цикл компании: рекомендации к действию
- Этапы развития отдела продаж;
- Три цикла в управлении продажами

Практикум: Дискуссия: стратегия в продажах, на каком этапе стратегического развития находятся компании участников

Анализ клиентской базы и стратегии по клиентам

- Сегментация и микросегментация клиентской базы
- Методы анализа клиентской базы
- Уровни активности в зависимости от клиентского сегмента
- Измерение лояльности клиентов к компании и управление ей
- Программы лояльности: задачи, преимущества, варианты, оценка эффективности
- Основные концепции управления взаимоотношениями с клиентами и их применение на практике

Практикум:

- Решение практических ситуаций по микросегментации клиентов, разработке стандартов по активности
- Проведение анализа клиентской базы

Организационная структура продаж

- Варианты организационных структур отдела продаж, их преимущества и недостатки
- Методы расчета численности персонала отдела продаж
- Показатели эффективности структуры и управление ими
- Должностные инструкции и стандарты: создание и применение
- Разработка бизнес-процесса продажи

Практикум:

- Решение практических ситуаций по расчету численности персонала, построению оптимальных структур и созданию должностных инструкций
- Разработка процесса продаж и инструкции к нему

День 2

Прогнозирование продаж

- Емкость рынка, методы оценки емкости рынка;
- Субъективные и объективные методы прогнозирования продаж и особенности их применения на практике;
- Сценарное планирование;
- Прогнозирование и планирование.

Практикум:

- Решение практических ситуаций на использование методов прогнозирования;
- Деловая игра «Прогнозирование продаж». AvizInfo.ru

Цена: **17 000 руб.**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

Голяшева Татьяна

7(383)335-88-88

**пр-т Карла Маркса, 30/1, офис
430**