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».

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**