

Прорыв в продажах: организационные решения для увеличения продаж

Для достижения оптимальных результатов отдел продаж должен постоянно совершенствоваться, чтобы не отставать от постоянно происходящих рыночных изменений. У руководителя часто возникает вопрос — с чего начать? А многих причин неудач руководитель вообще не может обнаружить из-за поглощенности текучкой или отсутствия похожих задач в системе его опыта.

На семинаре будут рассмотрены вопросы, которые редко попадают в фокус внимания руководителя, тем не менее от них часто зависит, будут ли продажи.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Директор по продажам»](#)

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 26 сентября `19
- 26 декабря `19
- 26 марта `20
- 25 июня `20

В результате обучения вы:

- узнаете основные виды инноваций
 - определите направления совершенствования организационной структуры подразделения продаж
 - оцените уровень развития организационной культуры в вашей организации
 - найдете варианты повышения эффективности и результативности системы мотивации персонала
 - выработаете план действий по совершенствованию работы отдела продаж
-

Программа семинара

Рыночный успех: в чем причина?

- От чего зависит рост компаний: уроки «компаний-газелей»
- Основные виды инноваций: продуктовые, маркетинговые, организационные, процессные

Организационные и процессные инновации

- Организационная структура продаж: какой вариант выбрать?
- Функциональная организация отдела продаж
- Как определить оптимальное количество персонала в отделе продаж
- Бизнес-процессы в продажах и их оптимизация

Практикумы:

- Решение кейсов по функциональной организации отдела продаж
- Решение кейса по процессным инновациям

Управление организационной культурой

- Тотальный маркетинг и организационная культура
- Основные типы организационной культуры
- Создание и развитие организационной культуры, ориентированной на активные продажи
- Метод проведения совещаний Meeting Rhythm

Практикумы:

- Самооценка типа организационной культуры
- Отработка метода проведения совещаний Meeting Rhythm

Изменение системы вознаграждения

- Современные методы мотивации персонала отдела продаж
- Четыре основные части вознаграждения
- Как использовать систему KPI
- Совершенствование системы вознаграждения

Практикум «Аудит системы вознаграждения участников тренинга»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Анучин Андрей Августович**

Кандидат экономических наук, бизнес-тренер, специалист в области управления коммерческой деятельностью