

Коммерческий директор

Коммерческий директор — топ-менеджер, отвечающий за формирование конечных показателей работы предприятия, за максимальное наполнение доходной части бюджета. Он должен не только умело управлять своей коммерческой службой, но и до мелочей знать методы работы отдела закупок, продаж, маркетинга, логистики, лучшие мировые практики работы коммерческих служб.

На семинаре рассматриваются современные технологии управления коммерческой деятельностью организации, наращивания продаж, повышения прибыльности предприятия. На занятии работа коммерческого директора и всей коммерческой службы рассматривается с позиции бережливого производства — одной из самых результативных технологий в бизнесе.

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 18 – 19 июля `19
- 27 – 28 января `20
- 16 – 17 марта `20
- 15 – 16 июня `20

В результате обучения вы:

- систематизируете личный и мировой опыт организации коммерческих операций
 - изучите лучшие практики управления коммерческой службой в компаниях-лидерах
 - получите самые современные методики управления коммерческой службой
 - освоите методики управления многоканальными сбытовыми системами
 - узнаете, как более эффективно организовать работу службы продаж, закупок, маркетинга, логистики
 - научитесь разрабатывать корпоративные стандарты работы коммерческой службы
-

Программа семинара

День 1

За что генеральный директор платит деньги руководителю коммерческой службы

- Причины, по которым генеральный директор вводит должность «коммерческий директор»
- Ожидания генерального директора от работы коммерческого директора
- Какие показатели описывают результаты работы коммерческого директора
- Системы показателей и методы их формирования: MBO, KPI, BSC
- Методы оптимизации взаимодействия коммерческого директора и первого лица предприятия
- Бережливое производство в работе коммерческой службы
- Специфика работы коммерческой службы бережливого предприятия

Практикум «Разработка системы показателей работы коммерческой службы»

Коммерческий директор: личность, менеджер, профессионал

- Требования к личным и деловым качествам коммерческого директора
- Требования к профессионализму и управленческим навыкам
- Как коммерческого директора оценивают коллеги, подчинённые, поставщики, клиенты

Практикум «Портрет эффективного коммерческого директора с точки зрения генерального директора и с точки зрения сотрудников коммерческой службы и клиентов предприятия»

Организация повседневной работы коммерческого директора

- Цели, задачи, функционал коммерческого директора
- Права и ответственность коммерческого директора
- Как разработать эффективную должностную инструкцию коммерческого директора
- Ресурсы и управленческие инструменты коммерческого директора
- Методы повышения эффективности личной работы

Практикум «Разработка должностной инструкции коммерческого директора»

День 2

Система управления коммерческой службой

- Состав коммерческой службы: типовой и специфический для данного предприятия
- Разновидности структур, их плюсы и минусы
- Состав системы управления и механизм управления коммерческой службой
- Процессы коммерческой службы
- Управление системой продаж предприятия
- Управление системой закупок предприятия
- Управление коммерческой логистикой предприятия
- Управление маркетингом на предприятии

- Разработка и внедрение корпоративных стандартов работы
- Положение о коммерческой службе и должностные инструкции сотрудников

Практикум «Разработка Положения о коммерческой службе»

Управление персоналом коммерческой службы

- Требования к персоналу коммерческой службы
- Как организовать работу персонала с полной отдачей сил
- Обучение, повышение квалификации, управление заработной платой и карьерой
- Проведение оценки и аттестации менеджеров и персонала коммерческой службы
- Методы и модели поведения коммерческого директора в роли начальника
- Как организовать эффективный контроль за работой подчинённых
- Как выработать у сотрудников лояльность, стремление к работе на результат
- Как сделать сотрудников целеустремлёнными, ответственными, исполнительными
- Методы повышения результативности персонала коммерческой службы

Практикум «Повышение результативности коммерческой службы без дополнительных инвестиций»

Ключевые факторы успеха работы коммерческого директора

- Какие ошибки совершают коммерческие директора в своей работе
- Что нельзя делать ни в коем случае на позиции коммерческого директора
- Какие факторы обеспечивают успех в работе коммерческого директора

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **26900 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

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

Преподаватели семинара

- **Богопольский Юрий Александрович**

Кандидат экономических наук, эксперт-практик в области управления предприятием, организации производства, внедрения лин-технологий бережливого производства.
Дипломированный тренер, бизнес-консультант