

# Планирование и прогнозирование работы отдела продаж

Как эффективнее организовать бизнес-процессы в коммерческом блоке? На что следует обращать внимание в первую очередь? Как организовать структуру отдела продаж?

**Внимание! Вы можете посетить полный курс [«Директор по продажам, организация эффективной работы отдела продаж в сегменте B2B»](#)**

## Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 20 ноября `19

---

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с различными методиками определения емкости рынка
- узнаете, как рассчитать количество работников отдела продаж
- определите, какая структура коммерческого блока наиболее эффективна для вашего предприятия
- узнаете, зачем необходимо внедрять CRM
- определите, насколько эффективно вы работаете с существующей клиентской базой
- ознакомитесь с принципами материального стимулирования работников коммерческого блока
- узнаете дополнительные виды нефинансовых мотиваций

---

## Программа семинара

Организация работы коммерческого блока

- Емкость рынка, методы расчета
- Расчет количества работников коммерческого блока
- Однородная структура отдела продаж

- Трехстадийная структура отдела продаж, плюсы и минусы
- CRM

Практикум — кейс «Расчет емкости рынка»

### Планирование работы коммерческого блока

- Клиентская база
- Метод ABC
- Матрица оценки потенциала клиентов
- Воронка продаж
- Материальное стимулирование работников отдела продаж
- Нефинансовая мотивация

Практикум — кейс «Модель материального стимулирования»

---

## Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **53600 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

- **Родин Валерий Николаевич**

Сертифицированный бизнес-тренер, специалист в области управления персоналом, межличностных коммуникациях