

Управление продажами: построение эффективной системы

Иногда встреча менеджера по продажам с клиентом для его непосредственного руководителя (коммерческого директора, начальника отдела продаж) представляет собой черный ящик: известно, что встреча состоялась, а что происходило во время встречи — не известно. Что необходимо отслеживать руководителю на этапе подготовки менеджера с клиентом? Какие техники продаж обязательны для менеджеров по продажам? Каково значение речевых скриптов? К каким результатам приводит изменение алгоритма продаж? Как устанавливать уровень профессиональных компетенций продавцов? С какой периодичностью их проверять?

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: Нур-Султан

Дата:

- 20 – 21 августа `19

В результате обучения вы:

- определите для себя, какими профессиональными компетенциями должен обладать ваш менеджер по продажам
- узнаете, какую информацию необходимо знать менеджеру на этапе подготовки встречи с клиентом
- ознакомитесь с предложенной формой отчетности менеджером до и после встречи с клиентом
- узнаете значение техник активного слушания, методологию их обучения у менеджеров по продажам
- узнаете, что из себя представляет технология СПИН, и выработаете шаблоны ее применения у менеджеров по продажам
- узнаете, как изменять критерии выбора у клиентов

- ознакомитесь с аттестацией как наиболее эффективным инструментом для повышения уровня знаний о предмете продаж у менеджеров по продажам
- 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

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Мониторинг профессиональных компетенций менеджеров по продажам в сегменте B2B](#)

[Планирование и прогнозирование работы отдела продаж](#)

Программа семинара

День 1

Техники, используемые в алгоритме продаж

- Продажи как процесс
- Значение технологии продаж для каждого из сотрудников и для коммерческого блока в целом
- Значение этапа подготовки, формы отчетности
- Формулировка целей и задач
- Значение речевых шаблонов
- Первые впечатления клиента: задачи, решаемые менеджером
- Техники активного слушания

Практикум «Выработка шаблонов активного слушания»

Техники на этапе снятия потребностей, заключительных этапах

- Технология СПИН
- Техники изменения критериев выбора клиента
- Значение презентации, виды презентаций
- Алгоритмы работы с возражениями
- Почему менеджеры стремятся дать максимальную скидку для клиента
- Разбор удач и неудач с менеджером по продажам
- Коллекции менеджера по продажам
- Аттестация: значение, правила и периодичность проведения

Практикум «Составление шаблона по технологии СПИН»

День 2

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 **146400 тенге** 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