

# Управление персоналом отдела продаж в сегменте B2B

Довольно часто можно слышать заезженную формулировку: создай идеальную систему мотивации — и менеджерами по продажам, в общем-то, руководить не обязательно. Они будут самодостаточны. Это не получается по многим причинам. Во-первых, идеальная система мотивации как горизонт — недостижима. Во-вторых, коммерческий блок, как и любая социальная группа, стремящаяся к устойчивости и эффективности, обязательно должен делиться на управляющий субъект и управляемый объект. И именно от управляющего субъекта в среднесрочной и долгосрочной перспективе зависит эффективность. Что такое управление менеджерами по продажам как процесс? Как управлять людьми, используя собственный личностный потенциал? Как определить уровень лояльности подчиненных? Как добиться наивысших результатов, используя управленческие компетенции?

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

## Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 18 ноября `19

---

В результате обучения вы:

- получите системное понимание о процессе управления персоналом
  - узнаете об уровне лояльности менеджеров по продажам
  - узнаете, как применить наиболее эффективный регламент взаимоотношений «руководитель — подчиненный»
  - узнаете, какие существуют виды управленческой борьбы
  - узнаете, какие методы воздействия на подчиненных наименее эффективны
  - выработаете эффективный алгоритм общения с нелояльными подчиненными
- 

## Программа семинара

## Основы управления менеджерами по продажам

- Три основные составляющие работы менеджера по продажам
- Зоны ответственности руководителя коммерческого блока
- Определение управления персоналом как процесса
- Власть: определение, функции, составляющие
- Уровни лояльности менеджеров по продажам
- Эффективный регламент взаимоотношений «руководитель — подчиненный» (семь парадигм)

Практикум «Составление шаблона внедрения эффективного регламента взаимоотношений "руководитель — подчиненный"»

## Основы управленческой борьбы

- Физиологические аспекты (динамические стереотипы)
- Невербальная коммуникация
- Виды управленческой борьбы
- Позиция силы, позиция слабости
- Стратегема «хозяин — гость»
- Конструкция победы
- Правила ведения управленческой борьбы

Практикум «Составление алгоритма общения с нелояльным подчиненным»

---

## Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **83400 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