

Исходный URL: <https://mbschool.ru/seminars/79285>

Управление персоналом отдела продаж

Отдел продаж — ключевое подразделение любой коммерческой организации. И от работы его сотрудников напрямую зависит не только сегодняшняя финансовая устойчивость фирмы, но и перспективы ее роста и развития. Поэтому данное подразделение должно функционировать максимально эффективно.

Посетив семинар, вы получите комплекс знаний по вопросам управленческой компетентности руководителя отдела продаж, способам мотивации сотрудников, а также освоите навыки развития и сохранения эффективности ключевых сотрудников отдела продаж.

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

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 23 сентября `19
- 27 декабря `19
- 27 марта `20
- 26 июня `20

В результате обучения вы:

- сможете провести аудит собственных управленческих функций и усилить свое влияние как руководителя на отдел продаж
 - научитесь быстро рассчитывать систему мотивации сотрудников отдела продаж и «привязывать» ее к ключевым показателям отдела
 - получите меню нематериальных стимулов, эффективно повышающих привязанность и мотивацию ваших сотрудников в эпоху нестабильных продаж
 - познакомитесь с моделью аудита качества ваших сотрудников и разработаете план развития и сохранения эффективной команды продавцов
-

Программа семинара

Управленческая компетентность руководителя отдела продаж

- Функции и роли руководителя отдела продаж
- Типичные управленческие ошибки в отделе продаж: как распознать, предотвратить и исправить

Практикум — деловая игра. Решение кейса

Управление мотивацией сотрудников отдела продаж

- Составление и расчет системы материального стимулирования менеджера по продажам и руководителя отдела продаж. Типичные ошибки расчета оплаты труда менеджера по продажам
- Показатели работы с клиентом как переменная часть системы мотивации
- Нематериальная мотивация сотрудников отдела продаж: командные и индивидуальные стимулы

Практикумы:

- Моделирование системы материального стимулирования на основе кейса
- Групповое задание «Моделирование комплекса нематериальной мотивации»

Развитие и сохранение эффективности ключевых сотрудников отдела продаж

- Профиль компетенций успешного продавца. Косвенные признаки успешного продавца
- Диагностика потребностей в обучении и организация самообучающегося отдела продаж
- Выгорание менеджера по продажам: как поднять боевой дух, как вовремя отпустить сотрудника. Как пользоваться моделью выгорания

Практикум — видеоразбор. Работа с ситуациями участников. Практические рекомендации.
Групповое задание (опционально)

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

- **Клочко Мария Викторовна**

Эксперт-практик в области клиентского сервиса, продаж, управления персоналом

- **Харитон Александр Александрович**

Бизнес-тренер, консультант в сфере развития навыков коммуникации, управления персоналом, продаж и работы с клиентами