Moscow Business School

Совершенствование отдела продаж

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 1 час

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Отдел продаж как система

Основные процессы по оптимизации: исключение, упрощение, объединение и автоматизация действий

Маркетинговые и продуктовые инновации, анализ ЦА

Формирование структуры отдела продаж — по специализации, типам клиентов и функционалу

Типы корпоративной культуры и эффективность

Управление организационной культурой отдела продаж

Создание систем информирования, обучения и развития

Распределение рабочего времени сотрудников

Размер штата: методы распределения и загрузки для объективного расчета

Moscow Business School

Возможности корректировки систем вознаграждения

Оптимизация KPI. Способы расчета. Формирование показателей

Премирование и бонусы для сотрудников