Moscow Business School

Управление продажами: прогнозирование, планирование и эффективные переговоры

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 5 часов

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

Выдаваемые документы: Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Ключевые принципы оптимизации отдела продаж

- 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
- Возможности корректировки систем вознаграждения
- Оптимизация KPI. Способы расчета. Формирование показателей
- Премирование и бонусы для сотрудников

Основные правила эффективной коммуникации

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров

- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Особенности прогнозирования и планирования продаж

- Основы прогнозирования и планирования продаж
- Особенности прогнозирования на рынках B2C и B2B
- Принципы и методы прогнозирования
- Стратегическое прогнозирование. Сценарный анализ
- Математические методы прогнозирования продаж
- Статистический анализ влияющих факторов
- Информационные системы и системы бизнес-аналитики для прогнозирования продаж
- Экспертные методы прогнозирования продаж
- Экспертные прогнозы, групповое обсуждение, метод Дельфи
- Организация системы прогнозирования и планирования в компании
- Типология планов
- Разработка и согласование плана продаж
- Контроль выполнения и коррекция планов продаж