

Семинар-тренинг
**«ПРИБЫЛЬНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ В2В.
СОЗДАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»**

Уважаемые коллеги!

Семинар-тренинг нужен руководителям в двух случаях:

1. Если у Вас нет отдела продаж, и пришло осознание, что основное ограничение в росте продаж и прибыли – это вы сами. В сутках всего 24 часа, клонироваться не получается и Ваша энергетика на исходе.
2. Если у Вас есть отдел продаж, но его эффективность не устраивает. Вы видите, что Ваши конкуренты при схожих условиях продают больше и быстрее развиваются.

Профессиональный отдел продаж может стать мощным источником прибыли и защитой от конкурентов.

У любой коммерческой организации может быть только одна главная цель – получение прибыли. Всё остальное - решение кадрового вопроса, увеличение объёма продаж, развитие лояльности покупателей и сотрудников, расширение рынков сбыта, социальная миссия и польза компании т.д. – это пути, инструменты и способы достижения её. Потому что если не достигается главная цель (прибыль), то гибель компании, это всего лишь вопрос времени. Как создать прибыльный отдел продаж, как интегрировать его в имеющуюся организационную структуру, как эффективно им управлять, чтобы обеспечить не только стабильность результатов, но и рост вы узнаете на нашем семинаре-тренинге.

Ведущие тренинга – **Журавлёв Игорь Викторович** и **Дубовкин Вадим Викторович**. Мы практики. Мы создаём и модернизируем отделы продаж уже более 5 лет. Мы научились отвечать за свои результаты перед нашими заказчиками. Мы точно знаем, что позволяет нам гарантированно добиваться нужных результатов.

Позвоните нам по телефону 8 (499) 372-07-76
и мы предоставим Вам интересующую Вас информацию о семинаре-тренинге!

План проведения семинара-тренинга
**«ПРИБЫЛЬНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ В2В. СОЗДАНИЕ И
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»**

1-й день:	2-й день:
10.15-12.00:	10.15-12.00:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Представление участников, определение ведущих целей тренинга. 2. Установление стандартов групповой работы 3. Философия управления. Отдел продаж как система. 4. Этапы развития отдела продаж 5. Коммерческий и клиентский отделы 6. План построения отдела продаж. 	<ol style="list-style-type: none"> 12. Инструменты продаж. <ul style="list-style-type: none"> • Этапы активных продаж и их соотношение с текущим документооборотом менеджера по продажам • <i>Технология первого звонка</i> • <i>Рабочий журнал: самоорганизация менеджеров по продажам</i> • <i>Анкета клиента</i> • Роль стандартизованного документооборота в обеспечении безопасности бизнеса и защите клиентской базы Компании
12.00-12.15: Кофе-пауза	12.00-12.15: Кофе-пауза
12.15-14.00:	12.15-14.00:
<ol style="list-style-type: none"> 5. Организационная структура и функции – фундамент эффективности 6. Решение кадрового вопроса. Конкурс. <ul style="list-style-type: none"> • Организация • Подготовка • Проведение. 	<ol style="list-style-type: none"> 13. Управление продажами. Планирование. Организация. Контроль. <ol style="list-style-type: none"> a) Ежедневные мероприятия <ul style="list-style-type: none"> • Форма <i>«Статистика коммерческой работы»</i>. • Заполнение статистики коммерческой работы • Демонстрация: проведение оперативок • Тренинг: проведение оперативок b) Еженедельные планерки <ul style="list-style-type: none"> • <i>Протокол совещания</i> c) Ежемесячные мероприятия
14.00-15.00: ОБЕД	14.00-15.00: ОБЕД
15.00-16.15:	15.00-17.00:
<ol style="list-style-type: none"> 7. Профессиональная подготовка новых сотрудников. 	<ol style="list-style-type: none"> d) Воронка продаж. Демонстрационная доска. 14. <i>Анонсы и планы семинаров и тренингов</i> 15. Подведение итогов тренинга. Обратная связь с участниками тренинга 16. Групповое фото
16.15-16.30: Кофе-пауза	
16.30-18.30:	
<ol style="list-style-type: none"> 8. Основные принципы и правила создания системы денежной и не денежной мотивации. <ul style="list-style-type: none"> • Технология разработки системы сдельной оплаты труда • <i>Шаблон Приказа по оплате труда</i> 9. Подведение итогов 1-го дня тренинга 	
Завершение 1-го дня тренинга: 18.30	Завершение тренинга: 17.00
	ФУРШЕТ до 18.00-19.00

