



Управление продажами

Программа "Управление продажами" в системе программ

Основная программа: 3 дня

Поддержка навыков:
Follow-Up - 1 день

Программы дальнейшего разви-
тия:

- Развитие персонала:
коучинг (General Coaching
Skills), 2 дня

- Сервис менеджмент
(Service Management), 3 дня

Современный менеджер по продажам должен эффективно управлять на двух уровнях: деловом (управление процессом продаж) и личностном (управление персоналом отдела продаж). Данная программа состоит из двух модулей. Модуль "Управление продажами" охватывает такие функции менеджера, как умение составлять точные прогнозы, планировать, контролировать и анализировать качество процесса продаж. Модуль "Управление персоналом" предоставляет участникам основу для формирования эффективного стиля руководства и повышения качества деятельности сотрудников отдела продаж.

Эффект от обучения

В ходе семинара участники приобретут структурированные знания и пройдут практику в управлении возможностями продаж и решении типичных проблем, овладеют навыками, которые помогут им достичь высокого уровня в управлении командой продавцов.

Участники будут уметь:

- повышать персональную и командную продуктивность и эффективность;
- повышать точность прогнозов и контролировать процессы;
- планировать деятельность подчиненных и контролировать ее качество;
- формировать навыки и способности членов команды не столько за счет установок и описания моделей поведения, сколько в результате обучения и постоянной поддержки со стороны менеджера;
- мотивировать и направлять свою команду на достижение исключительных результатов, превышающих ожидания.



Содержание программы

Введение

Роль менеджера по продажам

Персональная и командная продуктивность и эффективность

Модуль 1. Управление продажами. Переход от продаж к управлению

- понимание процесса управления продажами.
- управление продажами, переход от продаж к управлению
- определение задач деятельности
- процесс планирования деятельности
- рамки эффективной деятельности
- составление точного годового, квартального или месячного прогноза
- согласование целей, задач продаж и ключевых показателей качества деятельности
- контроль эффективности продаж

Модуль 2. Управление персоналом

По окончании данного модуля программы участники будут уметь:

- выбирать стиль лидерства в продажах для достижения наилучших результатов в различных ситуациях;
- создавать команду, устанавливать и достигать общие цели, используя потенциал команды;
- применять навыки мотивации персонала в продажах и сознавать негативный эффект отсутствия мотивации;
- использовать финансовые и нефинансовые стимулы мотивации;
- организовывать и проводить мотиви-

рующие действия, ориентированные на людей, которые могут продавать, определять профессиональные компетенции, профиль сотрудника и проводить собеседования.

Также будут затронуты следующие вопросы:

- техники собеседования;
- разработка и введение плана обучения;
- эффективное руководство командой продавцов;
- анализ личного стиля руководства и эффекта, оказываемого им на вашу команду;
- формирование индивидуального стиля руководства;
- мотивация достижения высокого качества деятельности;
- теория и практика эффективной мотивации;
- использование финансовых и нефинансовых стимулов мотивации.

Спецификация

Аудитория: менеджеры по продажам.

Продолжительность: 3 дня.

Размер группы: 6-9 человек.



advancegroup

Москва, ул.
Зоологическая, 30/2

Тел 605 86 64
605 88 40

advance@advance.aog.ru
www.advance-group.ru