

041 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ С КЛИЕНТАМИ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Курс предназначен для директоров и руководителей компании, ответственных за маркетинговую деятельность предприятия, включающую в себя следующие функции: планирование маркетинга, разработка структуры и технологии работы с клиентами, управление процессом продаж и взаимодействием с постоянными клиентами компании.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью курса является приобретение участниками знаний и формирование навыков управления результативностью системы продаж и системы взаимодействия с постоянными клиентами компании.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, влияющие на конкурентоспособность современной компании
Конкурентные преимущества компании
Система взаимодействия с клиентами компании
Управление продажами
Организация качественного обслуживания клиентов
Организация работы с ключевыми клиентами
Оценка эффективности взаимодействия с клиентами компании
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 025 Технология принятия управленческих решений
- ✓ 027 Управление эффективностью предприятия, с помощью KPI
- ✓ 040 Стратегическое планирование маркетинга