

## 042 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

---

---

### ❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Курс предназначен для директоров и руководителей компании, ответственных за разработку структуры и технологии работы с корпоративными клиентами, управление процессом продаж и взаимодействием с постоянными клиентами компании.

### ❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Сформировать методiku управления отделом корпоративных продаж, включающих в себя систему определения целей и постановки задач систематического контроля работы, систему оценки и коррекции личного вклада подчиненных.

### ❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Цели и задачи управления корпоративными продажами  
Функции руководителя корпоративных продаж  
Управление корпоративными продажами  
Прогнозирование и планирование результатов работы подразделений продаж  
Работа по определению целей продаж  
Управление отделом корпоративных продаж  
Анализ личного вклада сотрудников подразделения корпоративных продаж  
Стимулирование и развитие персонала отдела продаж  
Итоги программы



### РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 025 Технология принятия управленческих решений
- ✓ 040 Стратегическое планирование маркетинга