

111 УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для руководителей подразделений продаж, который работает активно, контактируя с представителями потенциальных и постоянных клиентов с целью продажи товаров и услуг компании.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний, необходимых для анализа деятельности подразделения продаж, и формирование базовых навыков управления личным вкладом сотрудников подразделений активных продаж.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Эффективное управление подразделением продаж
Функции руководителя в подразделении продаж
Управление по целям в подразделении продаж
Прогнозирование и планирование результатов работы по продаже
Управление личным вкладом каждого сотрудника в подразделении продаж
Оценка результата работы продавцов
Анализ личного вклада сотрудников подразделения продаж
Анализ личных качеств сотрудников подразделения продаж
Индивидуальный подход при постановке рабочих задач
Мотивация, как средство повышения активности работы персонала при достижении целей
Планирование и реализация мероприятий по развитию персонала
Эффективное взаимодействие руководителя подразделения продаж с подчиненными
Разработка плана действий для руководителя отдела продаж
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 114 Эффективная работа с дебиторами компании
- ✓ 120 Управление персоналом структурных подразделений
- ✓ 121 Управление персоналом в розничных продажах