

121 УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для руководителей и администраторов торговых залов компаний, торгующих в розницу дорогостоящими и сложными продуктами под руководством которых находятся продавцы консультанты.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение знаний и формирование базовых навыков в области создания в подразделениях предприятия предпосылок для эффективной работы продавцов-консультантов в торговом зале.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Основные задачи руководителя в розничных продажах
Управление стандартами обслуживания клиентов
Оценка и анализ результата работы продавца консультанта
Стили руководства – индивидуальный подход
Трудовая мотивация
Планирование и реализация мероприятий по развитию персонала
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 111 Управление персоналом отдела продаж
- ✓ 120 Управление персоналом структурных подразделений
- ✓ 130 Индивидуальный подход в управлении персоналом