

## 216 ПЛАНИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ВКЛАДА В ПРОДАЖИ

---

---

### ❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для сотрудников отделов продаж, самостоятельно планирующих свою деятельность в рамках технологии активных продаж.

### ❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и навыков, необходимых в процессе оценки собственного результата и формировании личных планов продаж.

### ❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Оценка текущего результата продаж  
Ключевые цели в развитии результата и необходимые изменения  
Формирование плана увеличения результатов продаж

Итоги программы



#### РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 260 Эффективное сотрудничество в команде