

Видео тренинг Радмило Лукича Управление отделом продаж DVDrip disk 2 part 1

{youtube}ZPrZO40DZrQ{/youtube}

Описание:

Аудит модели продаж

Виды аудита. Зачем и когда нужен аудит. Когда нужно менять модель продаж. Выявление сильных и слабых сторон.

Как нужно внедрять систему. С чего начать. Вопросы для руководителей для внутреннего аудита. Анкеты для сотрудников.

Варианты модели продаж

Примеры элементов модели продаж. Анализ возможных вариантов модели продаж. Начало работы по построению SALES MODEL для компании.

Построение финансового плана объемов продаж — «Квота»

Как ставить «правильные» планы. Основные подходы к планированию. Построение плана по различным сечениям. Матрица Ансоффа и др. подходы к построению финансового плана.

Прогноз продаж

Смысл и польза прогноза продаж. Элементы. Принципы внедрения. Контроль над прогнозом. Знакомство с различными формами отчетности.

Работа с ключевыми клиентами

Значение и организация работы с ключевыми клиентами. Овладение навыками ведения ключевого клиента. Знакомство с мини-досье на ключевого клиента. Этапы, на которых находится клиент в цикле принятия решения. Как влиять на процесс принятия решения. Что недопустимо в работе с ключевыми клиентами.

Компенсационный план менеджера по продажам

Содержание компенсационного плана, его характеристики. Составление компенсационного плана. Применение различных систем мотивации для руководства отделом продаж.

Руководитель отдела продаж в роли тренера

5 ролей руководителя отдела продаж. Ключевые шаги и рекомендуемое поведение. Аудит управления. Тест для руководителя.