



УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ПРОДАЖАМИ

Продолжительность:

72 академ. часа (40 академ. часов очно)

Форма обучения:

Очная (пн с 13:00 до 20:00, вт-пт с 10:00 до 17:00)

Стоимость:

95 000 рублей

Выдаваемый документ:

Удостоверение о повышении квалификации РАНХиГС

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- знакомство с современными подходами к организации коммерческой деятельности
- совершенствование знаний в области построения системы продаж в компании
- овладение навыками подбора, обучения и развития команды продавцов
- овладение технологиями клиентоориентированных продаж и клиентского сервиса
- овладение навыками распознавания и использования эмоционального состояния для повышения результативности процесса продаж и клиентского сервиса

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Организация коммерческой деятельности в компании

- Стекланный потолок в развитии компании: причина возникновения
- 10 этапов развития компании. Метод определения своего этапа
- Владелец и его роли. Закономерность смены ролей на разных этапах развития бизнеса
- Внешние и внутренние точки роста компании. Метод поиска своей точки роста
- 7 блоков короткого аудита коммерческой части средней компании. Результаты аудита компании. Типичные ошибки при аудите
- План изменений после аудита. Проектная работа
- Кто такой руководитель коммерческой деятельности, цель его работы
- Пять функций управления. Менеджмент продаж
- Принцип разделения труда в продажах и основы формирования «машины продаж»
- Количественные и качественные показатели продаж

Практикум "Аудит коммерческого блока компании. Точки роста"

Тема 2. Оптимизация системы продаж (на примере B2B)

- Как перестать терять ресурсы компании на ведение бесперспективных сделок и сфокусироваться на сделках с высокой вероятностью заключения
- Механизмы повышения конверсии
- Технологии для роста воронки продаж
- Повышение точности прогнозов по объему продаж за счет внедрения системы семафоров и чек-листов
- Накопление и масштабирование лучших практик службы продаж
- Быстрый ввод в работу вновь набранных сотрудников за счет аккумуляции знаний в стандартизованных «темплейтах» (рабочих инструментах продавцов)
- Увеличение продуктивности продавцов и минимизация затрат на управление за счет работы по повторяемым успешным алгоритмам
- Обеспечение полного контроля над всеми потенциальными сделками, работой как отдельных продавцов, так и службы продаж в целом

Практикум «Тренировка осуществления реальной сделки»

Тема 3. Управление навыками продаж

- Способы оценки эффективных продавцов на этапе подбора. Основные ошибки
- Система управления по компетенциям – ключевой инструмент развития навыков продаж
- Специфика телефонных продаж
- Использование скриптов продаж: положительные и отрицательные стороны
- Коучинг – основной метод контроля и развития навыка продаж
- Использование CRM в управлении навыком продаж
- Профессиональное развитие продавцов

Практикум «Построение системы развития продавцов в компании»

Тема 4. Клиентоориентированность в коммерческой деятельности

- Клиентоориентированность как способ увеличения продаж
- 7 законов клиентоориентированности
- Как продать больше: 5 стратегий работы с клиентами
- Современные методики анализа клиентского опыта
- Как надежно разрушить коммуникацию с клиентами
- Как исправить ошибки клиентского сервиса
- Как сделать клиентов лояльными
- Особенности клиентоориентированности в B2B секторе
- Можно ли быть клиентоориентированным 24 часа в сутки 7 дней в неделю
- Чек-лист «50 инструментов повышения прибыли»

Практикум «Построение карты пути Клиента (CJM)»

Защита проекта

Условия проведения программы:

Численность слушателей в группе – от 5 до 15 чел.

! Скидка 10% от стоимости обучения 1 человека - для корпоративной группы от 2-х человек от единого Заказчика

! Скидка 10% от стоимости обучения 1 человека - для выпускников ВШКУ РАНХиГС

Работа в «режиме погружения», возможны индивидуальные консультации

Контакты:

Бабарина Светлана Владимировна

директор программ повышения квалификации

и корпоративного обучения ВШКУ РАНХиГС

+7 926 537 27 54 babarina-sv@ranepa.ru