

# Семинар- тренинг

## «Построение результативного отдела продаж»

**Целевая аудитория:** собственники и руководители компаний и начальники отделов продаж.

**Цели семинары-тренинга:** повысить результативность управления отделом продаж.

**Задачи:**

1. Сформировать представление об эффективно работающем отделе продаж.
2. Выработать корпоративные правила по работе с клиентами.
3. Обучить принципам организации работы сотрудников, осуществляющих продажи.
4. Разобрать, какие методы можно использовать для мотивации и развития торгового персонала.
5. Отработать методы контроля работы сотрудников.
6. Обучить работе в команде и формированию и поддержке командного духа.

**Методы обучения:** рассказ тренера о некоторых теоретических основах, деловые игры, дискуссии, групповые обсуждения, мозговые штурмы

### Программа:

#### 1. Структура эффективного отдела продаж. Экстенсивная и интенсивная стратегии развития.

- ✓ Почему одни компании богатеют, а другие разоряются.
- ✓ Управленческий цикл. Функции и задачи руководителя
- ✓ Разработка промежуточных и финальных показателей (для продавцов) с четкой формализацией всех этапов. (Фактически необходимо создать тоннель, в котором как бы ни бились головой об стенки продавцы, движение их возможно только в одном направлении – к продаже).

**Структурирование отдела, прстройка четких каналов сбыта - 40% влияния на результат**

#### 2. Стратегическое планирование: как повысить результативность.

- ✓ Постановка целей и задач менеджерам по продажам.
- ✓ Разработка тактики достижения целей для продавцов.
- ✓ Эффективное распределение времени продавцов.
- ✓ Анализ деятельности продавцов: от контактов до планирования времени.

**Исключение времяпкладителей, четкие и ожидаемые результаты, распределение усилий – 30% влияния на результат**

#### 3. Управление менеджерами отдела продаж: как мотивировать, ставить задачу и контролировать

- ✓ Особенности управления и влияния на людей.
- ✓ Лидерская и управленческая компетентность руководителя. Развитие лидерского потенциала и управленческой интуиции.
- ✓ Стили руководства. "Личное участие", "Делегирование полномочий", "Убеждение", "Приказ".
- ✓ Формирование и сплочение команды внутри отдела продаж. Критерии эффективности команды. Особенности взаимодействия в команде.
- ✓ Цели и ценности как эффективный инструмент построения команды. Создание и развитие командного духа среди сотрудников.
- ✓ Командные роли. Пути повышения результативности работы команды.

**Великие компании, как великие продажи делают великие команды и великие люди – 50% влияния на результат**

#### 4. «Секрет успешности компании - это налаженная корпоративная система продаж»

- ✓ Обучение «Здесь и Сейчас» - полевое наставничество. Постановка системы обучения продажам и продуктам.
- ✓ Цикл продаж. Результаты конечные и промежуточные, ежедневный разбор полетов.

**Система оперативного контроля и корректировки действий менеджера, профессиональное развитие – 35% влияния на результат**

#### 5. Техника поощрения и вознаграждения: как целенаправленно использовать вознаграждение во для достижения результата.

- ✓ Психологические основы мотивации персонала.
- ✓ Мотивационный процесс и его использование в работе с подчиненными.
- ✓ Определение потребностей, влияющих на деятельность продавцов.
- ✓ Риски демотивации сотрудников в поведении руководителя.

**Мощное внешнее стимулирование совмещенное с энергичным внутренним порывом приводит к буре энтузиазма – 45% влияния на результат.**

Центр делового обучения «СФЕРА» 630091, Россия, г. Новосибирск. Фрунзе 5, оф. 528.

т.: 8 (383) 221 26 41, 213 53 68, 8 905 951 99 83, 8 (383) 221 26 41