

Pārdošanas personāla vadība.

Auditorija.

- Tirdzniecības uzņēmumu vadītāji; Tirdzniecības pārstāvju, merčendaizeru vadītāji; Personāla vadības speciālisti.

Semināra mērķis:

- Apgūt un uzlabot vadīšanas iemaņas un metodes;
- Apgūt un uzlabot pārdošanas procesa organizēšanas principus;
- Iegūt pārlicību par savām spējām, jaunas idejas un motivāciju turpmākajam darbam

Semināra norise:

- 1 diena – 8 stundas.
- Aktīva praktiskā apmācība, izmantojot lekcijas, diskusijas, praktisko uzdevumu risināšanu, lomu spēli un situāciju analīzi. Paralēli teorētiskām zināšanām dalībnieki apgūst praktiskās iemaņas.
- Darba valoda – latviešu, krievu (atkarībā no grupas sastāva).

Semināra materiāli:

- Katrs semināra dalībnieks saņem izdales materiālu - rokasgrāmatu, ar kuru strādā semināra laikā un var izmantot, atgriežoties darba vietā.

Saturs:

Komandas darba organizēšana.

1. Nodaļas mērķi un aktivitāšu plānošana.
2. Nepieciešamie resursi. Darbs ar informāciju.
3. Komandas motīvu veidošanās.
4. Darbinieku individuālie un kolektīvie mērķi.
5. Atbildība par mērķu sasniegšanu.

Individuālā darba organizēšana.

6. Konkrētu mērķu izvirzīšana un pasniegšana.
7. Prioritāšu kritēriju izstrāde.
8. Kontroles mehānisms, atskaites sistēmas.
9. Pārdošanas rezultātu vērtēšana.
10. Rezultātu analīze un turpmāko soļu plānošana.

Dalības maksa vienam dalībniekam – Ls 150,- (+ PVN 18%)

Lai pieteiktos uz semināru, lūdzu zvaniet vai rakstiet uz BKG Mācību centra e-mailu macibucentrs@bkgriga.lv

Semināru ir iespējams pasūtīt korporatīvai apmācībai.

Semināri, kurus BKG Mācību centrs piedāvā tirdzniecības uzņēmumiem:

- Pārdošana un rūpes par klientu.
- Pārdošanas pamati tirdzniecības pārstāvjiem.
- Realizācijas kanālu organizācija un optimizācija.

BKG Personāla attīstības
un mācību centrs

Kapseļu iela 23
Rīga, LV- 1046
Tel. +371 7327111
Fakss.+ 3717611828
macibucentrs@bkgriga.lv
<http://www.bkgriga.lv>

