

Pārdošanas procesa vadība.

Auditorija.

- Struktūrvienību, saistītu ar pārdošanu vadītāji. Klientu menedžeri. Nodaļu vadītāji.

Semināra mērķis:

- Attīstīt skaidru un pilnīgu sapratni par pārdošanas procesa vadību.

Semināra norise:

- 2 dienas – 16 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:

Pārdošanas process. Pārdošanas cikls.

- Pārdošanas process. Klienta apkalpošanas cikls.
- Pārdošanas rezultātu un pārdošanas aktivitāšu plānošana.
- Pārdošanas mērķi atsevišķiem darbiniekiem un komandai.
- Obligātas funkcijas un pienākumu sadale pārdošanas nodaļā.

Kolektīvā darba organizēšana .

- Nodaļas mērķi un aktivitāšu plānošana.
- Nepieciešamie resursi. Darbs ar klientu.
- Komandas motīvu veidošanās.
- Darbinieku individuālie un kolektīvie mērķi.
- Atbildība par mērķu sasniegšanu.

Individuālā darba organizēšana

- Konkrēta mērķa izvirzīšana un pasniegšana.
- Prioritāšu kritēriju izstrāde.
- Kontroles mehānisms, atskaites sistēmas.
- Pārdošanas rezultātu vērtēšana.
- Rezultātu analīze un turpmāko soļu plānošana

Pareiza attieksme.

- Profesionāla sadegšana pārdošanas komandā.
- “Saving” menedžmenta principi.

Dalības maksa vienam dalībniekam – Ls 260,- (+ 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.

BKG Personāla attīstības
un mācību centrs

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

