

Курс	Ефективне управління продажами
Формат	офлайн
Тривалість 1 заняття = 2 ак години (1 ак година= 45 хв)	- у групі 18 ак. годин
Графік занять	2 рази на тиждень по 4 ак години
Викладач курсу	Сафонова Олена
Додаткові матеріали	відео занять, практичні посібники у форматі PDF

Програма курсу:

Частина	Назва	Зміст
Модуль 1	Вступна частина.	1. Що потрібно бізнесу, щоб організувати ефективний продаж власного продукту: продукт, клієнти, персонал, процеси (система продажів).
Модуль 2–3	Матеріали для ефективної роботи відділу продажів	1. Що необхідно знати про продукт і цільову аудиторію для успішних та ефективних продажів? Як незнання продукту й помилки у визначенні цільової аудиторії впливають на ваші продажі? 2. З ким ви конкуруєте? Що треба знати про конкурентів, щоб успішно працювати в епоху глобальної конкуренції? 3. Як позбавитися конкурентів? Розробка УТП (унікальної торгівельної пропозиції). 4. Умови продажу продукту. Яку документальну базу необхідно підготувати заздалегідь, щоб менеджери не пропустили угоду?
Модуль 4–5	Процеси компанії	5. Воронка продажів. Звідки надходять заявки й пропозиції та необхідно застосовувати, щоб конверсія продажів була максимальною: - робота з лідами; - робота з угодами 6. Скрипти й правила перемовин. «Холодні» дзвінки первинні, «холодні» дзвінки повторні, «теплі» дзвінки, прецеденти для дзвінків, відпрацювання заперечень та їх спростування. 7. Споріднені процеси. Як організувати роботу на усіх напрямках компанії для

		збільшення обсягу продажів та прибутку?
Модуль 6	Інструментарій для ефективної роботи з клієнтами	<ol style="list-style-type: none"> 1. Як працювати з клієнтською базою компанії? Як «зливається» найцінніший ресурс компанії. І що необхідно робити для ефективного використання наявної клієнтської бази? 2. CRM, як за допомогою програми збільшити ефективність роботи з клієнтами. Першочергові завдання керівництва щодо роботи з клієнтами 3. Рекомендаційні листи. Яка користь, як підготувати і як використати.
Модуль 7–8	Організація ефективної роботи менеджерів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Структура відділу продажів. Моделі продажів. Мета й завдання відділу, функціонал менеджерів залежно від моделі продажів, цілей і завдань. 2. Плани/нормативи, мотивація. Як розробити інструменти, що дозволять отримувати запланований результат? 3. Робота з дебіторкою й рекламаціями. Як «неприємні» факти використати з користю для себе? 4. Відрядження. Як неприємні обов'язки перетворити на ефективний спосіб продажів і розширення бази. Підготовка до відрядження, робота з клієнтами після відрядження.
Модуль 9	Як запустити систему в роботу	16. Завершальний етап. Контроль/аналітика, ключові дії і настрої керівника, які забезпечать ефективну роботу відділу продажів
СПЕЦ ПРОПОЗИЦІЯ!!!	Спільна опрацювання матеріалів для бізнесу слухача:	<ul style="list-style-type: none"> • підготовка необхідної робочої бази для продажів (позиціонування продукту, цільової аудиторії, аналіз конкурентів і розробка УТП) • аналіз воронки продаж/оптимізація/удосконалення, розробка скриптів • аналіз процесів/оптимізація • розробка правил роботи з клієнтською базою • розробка/оптимізація структури відділу продажів • розробка планів, нормативів, мотивацій • розробка контрольних інструментів