

№ 31336/IBA от 01.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ:
ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ
СИСТЕМЫ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Управление продажами: построение эффективной системы".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 16 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy— это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Основные понятия менеджмента

- Введение в предмет
- Цели, задачи, функции и уровни менеджмента

Аудит состояния продаж компании

- Цели и этапы проведения аудита
- Анализ динамики и структуры продаж
- Факторы влияния на состояние продаж
- Выбор стратегии развития продаж компании

Планирование объемов продаж

- Необходимость планирования объемов продаж
- Методы, виды и детализация планов продаж
- Структура формирования плана объемов продаж

Планирование стратегии продаж

- Поиск новых и удержание текущих клиентов
- Организация эффективного отдела продаж
- Отбор необходимого торгового персонала
- Работа с поставщиками товаров и услуг
- Назначение цены: стратегия и тактика
- Продвижение: формы, методы, инструменты

Практикум:

- Сезонность продаж компании
- Проведение анализа сезонности продаж в компании
- Разработка рекомендаций по продажам в сезонные спады

2 день

Организация процесса продаж

- Принципы организации работы торгового персонала
- Классификация торгового персонала компании
- Ключевые факторы успеха торгового персонала

Координация деятельности отдела продаж

- Ключевые способности успешного руководителя
- Качественные различия руководства и лидерства
- Основные стили управления персоналом

Контроль выполнения задач торговым персоналом

- Принципы, функции и формы контроля
- Задачи и значение контроля
- Основные виды контроля

Оценка деятельности торгового персонала

- Параметры объективной оценки персонала
- Проведение аттестации персонала
- Ключевые показатели результативности

Мотивация торгового персонала

- Методы выявления ведущих мотиваторов сотрудников
- Материальная и нематериальная мотивация
- Основы построения системы оплаты труда

Руководитель подразделения продаж

- Роли и функции руководителя подразделения продаж
- Обязанности руководителя отдела продаж

Практикум:

- Аудит состояния продаж компании
- Проведение анализа динамики и структуры продаж
- Характеристика факторов влияния на продажи
- Выбор общей стратегии развития продаж