INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

Построение эффективного отдела продаж в компании

Программа

1 день

- Основные понятия менеджмента
- Аудит состояния продаж в компании: цели, содержание и этапы проведения
- Планирование объемов продаж: виды, методы и структура планов
- Стратегия продаж компании: назначение, содержание и применение на практике
- Организация процесса продаж: необходимые условия для достижения успеха

2 день

- Координация деятельности отдела продаж
- Контроль выполнения задач торговым персоналом
- Оценка деятельности торгового персонала
- Мотивация торгового персонала
- Руководитель подразделения продаж

INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY

+7 727 328 02 02/03 hotline 24/7

+7 702 777 44 11

РК, г. Алматы ул. Шашкина 24БЦ K Plaza офис 1 (уг. проспекта Аль-Фараби)

www.iba.kz

info@iba.kz