



Программа семинара “Управление отделом продаж FOOD и NON FOOD”.

1. Как активизировать ваши продажи - основы и принципы.

- Почему затухают или не растут продажи и кто в этом виноват?
- Техника экспресс-аудита отдела продаж и оценки персонала.
- Принципы увеличения объема продаж и прибыли на практике.
- По каким критериям клиенты выбирают товар и оценивают поставщика.
- Как поставщику работать с каналами сбыта в свете новых тенденций рынка.
- **Практическое упражнение.**

2. Как стать приоритетным поставщиком для ключевых клиентов.

- Строить отношения с клиентом выгоднее, чем просто «отгружать».
- Программы развития продаж клиента – лучший инструмент формирования лояльности.
- Как научить продавцов любить работать с клиентом, а не бояться его.
- Как продавать то, что клиенту нужно, а не просто «продукт».
- Алгоритмы обслуживания ключевых клиентов, как залог увеличения продаж.
- Почему одни много зарабатывают на крупных клиентах, а другие имеют только объем.
- Секреты организации работы с ключевыми клиентами внутри отдела и компании.
- **Практические упражнения.**

3. Особенности управления менеджерами по продажам.

- Результативность и производительность работы сотрудников. Стандарты работы.
- 5 распространенных ошибок начальника отдела продаж, и как их быстро исправить.
- Методы делегирования: какую работу отдавать и как настроить ее внутри отдела?
- Работа со «звездами» - выращивание и «отрезвление».
- Инструменты контроля - как достичь «тотального контроля» с минимальными затратами.
- Особенности управления удаленными сотрудниками.
- Как из «дятла» сделать «коршуна» - способы развития продавцов - эффективные методы обучения «в бою», наставничество и др.
- **Практические упражнения.**

4. Системы мотивации и расчет ФОТ для менеджеров по продажам.

- Система мотивации – как инструмент развития продаж и контроля сотрудников.
- Что должно быть учтено в системе мотивации.
- Схемы и математика заработных плат. Готовые примеры систем мотивации.
- Правила и ошибки построения систем мотивации.
- Нематериальная мотивация – схемы и примеры.
- Взаимосвязь материальной и нематериальной систем мотивации.
- **Практические упражнения – анализ (разработка) и корректировка вашей системы мотивации.**

5. Как увеличить объем продаж и прибыль отдела за 6 месяцев.

- Инструменты активации сотрудников и клиентов для роста.
- 7 испытанных, «золотых» приемов увеличения продаж.
- Методы определения скрытых ресурсов для увеличения продаж и прибыли.
- База Рацпредложений по развитию продаж. Разбор практических ситуаций и методов их решения.
- Пошаговый алгоритм активации продаж для практического применения в каждой компании участника.
- Создание системы развития внутри отдела.
- **Практические упражнения** - разработка индивидуального плана увеличения продаж вашей компании.

6. Индивидуальные консультации для каждого участника в конце каждого дня обучения.

Программа семинара рассчитана на 2 дня.