

**ПРОГРАММА СЕМИНАРА
«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»
27-29 мая 2014 г.**

- 1. Введение. Понимание бизнеса, введение в продажи**
 - 1.1. Сколько времени вы отводите клиентам
 - 1.2. Правила подготовки к встрече с клиентами
 - 1.3. Превращаем затраты клиента в инвестиции
 - 1.4. Утверждаем принципы работы с клиентами
 - 1.5. Формируем план результатов
- 2. Внедряем в практику профессиональное поведение руководителей**
 - 2.1. Принцип копирования в управлении
 - 2.2. Шесть привычек поведения руководителя
 - 2.3. Позитивное мышление в коллективе
 - 2.4. Письменное мышление и точность – основы технологии
 - 2.5. Как включать людей в управление результатами
- 3. Как управлять сотрудниками для раскрытия их потенциала**
 - 3.1. Принципы управления сотрудникам, лидерство и тренерство
 - 3.2. Причины рабочих конфликтов и их разрешение
 - 3.3. Как становиться лидером, выявление своих привычек управления и уровня гибкости
 - 3.4. Рекомендации по развитию своих лидерских качеств, переход от наставничества к тренерству
 - 3.5. Анализ уровней развития своих сотрудников, повышение точности управления сотрудниками
- 4. Осмысливаем систему продаж**
 - 4.1. Структура системы продаж
 - 4.2. Шесть шагов технологии продаж
 - 4.3. Оценка системы продаж
 - 4.4. Формируем задачи построения системы продаж
 - 4.5. Определяем стандарты описания технологии продаж
- 5. Согласовываем лестницу продаж**
 - 5.1. План работы по продажам и план продаж
 - 5.2. Управление продажами на основе статистики
 - 5.3. Ключевые ориентиры лестницы продаж
 - 5.4. Разрабатываем лестницу продаж
- 6. Сегментируем клиентов**
 - 6.1. Типы клиентов, демография и физиография
 - 6.2. Продуктово – рыночная матрица
 - 6.3. Различаем состояния людей
 - 6.4. Определяем промежуточные продукты
 - 6.5. Базовые вопросы о клиентах
- 7. Тренируемся выявлять портреты клиентов**
 - 7.1. Логические уровни и портрет клиента
 - 7.2. Выявляем сущность клиента, ценности и убеждения
 - 7.3. Движущие мотивы и привычки мышления
 - 7.4. Предпочтения способов убеждения
 - 7.5. Продаем, учитывая особенности клиента
- 8. Разрабатываем технологию создания клиентов**
 - 8.1. Как создавать отношения
 - 8.2. Читаем желания клиента
 - 8.3. Создаем бизнес процесс создания клиента
 - 8.4. Документируем лучший опыт
- 9. Измеряем работу по продажам**
 - 9.1. Как улучшать результаты продаж
 - 9.2. Визуализируем результаты
 - 9.3. Разрабатываем экран результатов
- 10. Улучшаем личные продажи: неравенство продаж, позиционирование, метод ФБР**
 - 10.1. Типы негативных реакций и жизненные позиции людей
 - 10.2. Тренируемся квалифицировать негативные реакции
 - 10.3. Разрабатываем стандарты обхода негативных реакций
 - 10.4. Структура сбора информации в диалоге.
 - 10.5. Тренируемся вести беседу, находим решения вместе с клиентом
 - 10.6. Стандарт проведения беседы с клиентом
- 11. Улучшаем процесс создания клиентов**
 - 11.1. Группируем информацию
 - 11.2. Создаем план создания системы продаж
 - 11.3. Готовим положение о проекте
 - 11.4. Утверждаем состав проектной команды