

MANAGEMENTUL VÂNZĂRILOR



DESCRIERE

Acest program se adresează managerilor de vânzări sprijinindu-i în **formarea și dezvoltarea competențelor esențiale** pentru această profesie.

Programul este deosebit de **interactiv**: fiecare aspect teoretic adus în discuție va fi exersat practic prin activități structurate, exerciții, studii de caz și simulări.

Beneficiile pe care le veți avea prin participarea la acest program:

- veți crește claritatea, încrederea și rezultatele forței de vânzări pe care o conduceți
- veți ști să elaborați planuri realiste de vânzări, să alocați obiective precise și să urmăriți într-un mod eficace realizarea lor
- veți ști cum să vă optimizați structura organizatorică pentru forța de vânzări
- veți ști cum să vă sprijiniți oamenii prin coaching, conducerea ședințelor,

evaluare și recompensare pentru creșterea performanțelor

- vă veți putea adapta stilul de conducere la nivelul de motivație și competență al colaboratorilor astfel încât să îi conduceți către performanță

- veți ști cum să vă transformați forța de vânzări într-o adevărată echipă

CONȚINUT

Înțelegerea și conducerea procesului de vânzare: Prospectarea pieței; Pregătire și planificare; Clasificarea conturilor de clienți; Identificarea problemelor, nevoilor, motivațiilor și dorințelor clientului; Prezentarea beneficiilor și a avantajelor competitive; Preîntâmpinarea și rezolvarea obiecțiilor; Finalizarea vânzării; Acțiuni de key account management

Forme de organizare a forței de vânzări: Proiectarea departamentului de vânzări; Adaptarea formei de organizare la specificul companiei

Planificarea vânzărilor: Planificare strategică, tactică, operațională; Mix-ul de marketing: produs, preț, promovare, distribuție; Cercetarea și prospectarea pieței; Previziunea vânzărilor; Definirea și alocarea obiectivelor individuale (target de vânzări)

Raportare, coordonare și control: Tipuri de rapoarte; Coordonarea activităților; Stabilirea limitelor de autoritate pentru reprezentanții de vânzări; Controlul procesului și rezultatelor

Managementul forței de vânzări: Recrutarea și selecția reprezentanților

de vânzări; Managementul prin obiective; Motivare, evaluare și recompensare; Conducerea ședințelor forței de vânzări; Dezvoltarea forței de vânzări: training și coaching; Conducerea situațională a forței de vânzări; Construirea și dezvoltarea echipei de vânzări

DATE DERULARE

Durata: 3 zile

Serii: 4-5 Aprilie și 18-19 Iulie 2009

DATE LIMITĂ DE ÎNSCRIERE

23 Martie și 6 Iulie 2009

LOCUL

București, Centrul de Conferințe UZINEXPORT, Bd. Iancu de Hunedoara 6-8 (vis-a-vis de clădirea Guvernului din Piața Victoriei)

STRUCTURA ZILEI DE TRAINING

9.30 – 11.00 – Sesiune training

11.00 – 11.15 – Pauza de cafea

11.15 – 12.45 – Sesiune training

12.45 – 13.15 – Dejun

13.15 – 14.45 – Sesiune training

14.45 – 15.00 – Pauza de cafea

15.00 – 16.30 – Sesiune training

INVESTIȚIE

1260 RON + TVA (19%) / participant

Include: suport de curs, handout-uri, video training, caiete de lucru, **certificat/diplomă de participare**, pauzele de cafea, mesele de prânz

DISCOUNTURI

- 3% pentru înscrierea a 2 participanți

- 5% pentru înscrierea a mai mult de 3 participanți

- 7% pentru cei care au participat în anul curent la un alt program de training din cadrul Academiei

Discount-urile sunt cumulative!

ÎNSCRIERE

1. Descărcați Formularul de înscriere corespunzător acestui program de la www.gemba.ro/cursuri_deschise.html

2. Completați Formularul de înscriere și trimiteți-l prin e-mail la doru.curteanu@gemba.ro

INFORMAȚII

021 337 13 77

0722 260 158