

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Тренинг направлен на увеличение продаж в конкретной компании, за счет определения ключевых финансовых показателей и инструментов повышения их эффективности.

Тренинг выстраивается вокруг формулы «оборота», благодаря чему удастся разобрать подробно продажу, от этапа принятия решения клиентом о посещении магазина, до этапа завершения сделки. После обучения многие из руководителей утверждают, что смогли найти дополнительные инструменты для повышения продаж.

Цель: Определить ключевую роль руководителя в продажах, выделить основные факторы, влияющие на прибыль компании и с помощью полученных инструментов разработать стратегию увеличения продаж в установленные сроки

Продолжительность: 8 часов

Роли и функции руководителя в продажах	<ul style="list-style-type: none"> • Роли руководителя в продажах • Инструменты, способствующие росту продаж • Зоны влияния руководителей в продажах • Финансовый цикл
Управление продажами	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес-модель компании • Факторы, влияющие на прибыль компании • Цели через призму дохода компании • Формула оборота, на какие показатели мы можем влиять
Инструменты повышения товарной выручки	<ul style="list-style-type: none"> • Инструменты повышения потенциальных клиентов • Осведомленность клиентов • Факторы, влияющие на конверсию посетителей • Как происходит принятие решений о покупке • Увеличение среднего чека
Дополнительные инструменты увеличения продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Работа с клиентской базой • Воронка продаж, анализ и методы работы с ней • Работа с «холодными» клиентами • Создание продающих скриптов
Управление системой продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка и внедрение стандартов продаж • Инструменты привлечения лояльных клиентов • Оцифровка финансовых результатов на основе удовлетворенности клиентов • Внедрение системы стандартов, разработка карты лояльности

Результате участники смогут:

- ✓ Участники понимают ключевую роль руководителя в продажах
- ✓ Участники понимают из каких показателей выстраивается прибыль в продажах
- ✓ Разработана стратегия привлечения потенциальных клиентов
- ✓ Участники разобрали факторы, которые влияют на конверсию посетителей.
- ✓ Приняты инструменты увеличения среднего чека

*Программа тренинга носит предварительный характер и будет скорректирована с учётом пожеланий заказчика.