ИНТЕНСИВНЫЙ ТРЕНИНГ-СЕМИНАР   
«Оперативный менеджмент. Управление отделом продаж»

|  |  |
| --- | --- |
| 9,30-10.00 Регистрация | 14.00 - 14.45: ОБЕД |
| 10.00 - 12.00:   * Представление участников. * Определение целей тренинга. * Установление стандартов групповой работы. * Функции оперативного менеджмента * Управление группами * Создание команд * Лидерство и баланс власти | 14.45 - 16.15   * Как увеличить LTV * Как стимулировать Клиентов покупать у Вас снова и снова? * Как работать с рекомендациями? * Как правильно работать с текущими Клиентами. * Увеличение конверсии |
| 12.00 - 12.15: Перерыв | 16.15 - 16.30 Перерыв |
| 12.15 - 14.00:   * Замеры в продажах * Ключевая формула продаж * Увеличение среднего чека. * Как увеличить маржу? * Ценообразование * Как перестать продавать товар и при этом захватить лидерство? Ценностное УТП. | 16.30 - 18.00:   * Создание отдела продаж * Разделение труда. Конвеерный отдел продаж. * Воронка продаж. Типы воронок продаж. Анализ. * Контроль в отделе продаж. * Виды отчетов. * Оперативные совещания в отделе продаж * Получение обратной связи от участников. * Тестирование, общая фотография, выдача сертификатов. |