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.
 |