

ΤΟ MANAGEMENT ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε Εμπορικούς Διευθυντές, Διευθυντές Πωλήσεων, Υπεύθυνους Προώθησης Προϊόντων & Υπηρεσιών.

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αποσκοπεί στην παροχή γνώσεων που σχετίζονται με την πρόβλεψη των πωλήσεων αλλά και την οργάνωση αυτών επιλέγοντας και διοικώντας τα κατάλληλα στελέχη.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εισαγωγή στο πρόγραμμα - Πρόβλεψη των πωλήσεων, Καθορισμός στόχων, Σχεδιασμός περιοχών πώλησης, Καθορισμός του μεγέθους της δύναμης των πωλητών. Οργάνωση των πωλητών, Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη Εκπαίδευση πωλητών, Υποκίνηση, αμοιβή και επιτήρηση των πωλητών, Ανάλυση πωλήσεων, κόστους, απόδοσης, Ανάλυση ανταγωνισμού, πελατών επιλέγοντας και διοικώντας τα κατάλληλα στελέχη.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Εισαγωγή στο πρόγραμμα - Πρόβλεψη των πωλήσεων, Καθορισμός στόχων, Σχεδιασμός περιοχών πώλησης, Καθορισμός του μεγέθους της δύναμης των πωλητών. Οργάνωση των πωλητών, Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη Εκπαίδευση πωλητών, Υποκίνηση, αμοιβή και επιτήρηση των πωλητών, Ανάλυση πωλήσεων, κόστους, απόδοσης, Ανάλυση ανταγωνισμού, πελατών

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

12 ώρες

ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).