

Профессиональный семинар-тренинг для директоров \"Построение системы продаж\"



Астана, Казахстан

Компания "БИЗНЕС LIGHT" (Представительство ОАО "Доходная Дильдия" г.Москва) производит набор на эксклюзивный семинар-тренинг для собственников бизнеса и директоров. Тренинг пройдет в г.Астана в первой декаде декабря 2013г.

Бизнес – это война, где пленных скупают за бесценок. Линия фронта на этой войне проходит там, где идёт работа с клиентами. Ваша основная ударная сила – Ваш отдел продаж. Ваши менеджеры по продажам всегда в бою, всегда на передовой.

Многие компании не уделяют должного внимания сотрудникам, работающим с клиентами. Кто-то надеется на свое техническое превосходство и мощь производственной базы. Надеется зря. Конкуренты перехватывают клиентов на дальних подступах. Полудохлые отделы продаж не могут оказать им сопротивления. Прекрасные производственные мощности простаивают без дела. Закономерный финал – ликвидация бизнеса.

Только профессиональный отдел продаж может стать настоящей опорой для бизнеса и защитой от конкурентов. Именно такой отдел продаж нужен Вам для того, чтобы завоевать рынок.

Профессиональный отдел продаж (система продаж) строится ради достижения трех Целей:

1. Гарантированный сбыт: отдел продаж ежемесячно должен обеспечивать оборот от уровня рентабельности (плюс 20-30% сверху) до рекордного. Оборот никогда не должен опускаться ниже «ватерлинии» - независимо от сезона/несезона, клиентов, конкурентов, форс-мажоров.
2. Независимость от кадров (от 2-х до 4-х ключевых лиц). В профессиональной системе продаж от 2-х до 4-х самых важных для продаж людей могут быть изъяты из бизнеса одновременно. Продажи при этом могут снизиться, но Цель № 1 (гарантированный сбыт) все равно должна быть достигнута.
3. Планируемое увеличение сбыта. Отдел продаж должен выполнять поставленные перед ним задачи по увеличению доходов Компании.

О том, как построить такой отдел продаж, рассказывает ведущий семинара-тренинга – Владимир Владимирович Иванов. За его плечами – многолетний опыт личных продаж, управления и ведения собственного бизнеса, восьмилетний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера. Его специализация – построение систем корпоративных продаж «под ключ» (более 90 реализованных проектов в Москве и различных регионах России, Казахстана и СНГ).

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: уместен

Шмигель Анастасия

87778838666
AvizInfo.kz

1/1

Казахстанская Доска БЕСПЛАТНЫХ Объявлений AvizInfo.kz