



Мотивация и управление в отделе продаж: стратегии роста

 1 день

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

10:00–11:00

Основы управления

- Планирование, контроль, обучение, мотивация
- Тест на системность управления отделом продаж

Перерыв

11:00–11:15

11:15–12:15

Управление отделом продаж: контроль. Часть 1

- Стандарты компании, функционал, нормативы по работе с клиентами, нормативы по работе менеджера
- Разбор кейсов

12:15–13:15

Управление отделом продаж: контроль. Часть 2

- Совещания с менеджерами, отчетность, CRM

Обеденный перерыв

13:15–14:15

14:15–15:00

Управление отделом продаж: контроль. Часть 3

- Контрольные закупки: тайный звонок, тайный покупатель
- Разбор кейсов

15:00–16:00

Обучение отдела

- Адаптация нового сотрудника, наставничество, контроль соблюдения стандартов, диалог развития, развитие лидера и др.

Воркшоп

Перерыв

16:00–16:15

 1 день

 8 академических часов

 Кофе-паузы днем и вечером

16:15–17:15

Мотивация сотрудников

- Виды и особенности мотивации
- ЦКП: разработка, влияние на работу менеджера
- Штрафы

Воркшоп

17:15–17:30

Сессия вопросов и ответов

Завершение семинара