



СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ПРОДАЖУ

ПРОГРАМА СЕМІНАРУ-ПРАКТИКУМУ «СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ПРОДАЖУ»

СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖУ (ОЛЕСЬ ПІЩАК)	
10:00	- Плани, бюджет, задачі.
11:30	- Показники ефективності - Канали збуту: якісне і кількісне покриття. - Організаційна структура - Модель продажу - Конкуренти: аналіз і дослідження - Цінова політика - «Шлях клієнта» - «Інструменти продажу»
11:30	Кава
11:50	
11:50	- Система планування і нарахування
13:00	- Тестування систему продажу компаній учасників - Розгляд успішних кейсів - Автоматизація відділу продажу - Ефективні інструменти Трейд-маркетингу
13:00-14:00	Обід

ТАКТИКА ПРОДАЖУ (ЄВГЕН ТЕПЛЯКОВ)	
14:00	- Підвищення конверсії
15:30	- Вихід на ЛПРа - Продаж «Зустрічі» - Крос-продажі, збільшення продаж, розвиток клієнта - «Хронічні помилки» відділу продажу - Робочі інструменти покращення роботи відділу продажу
15:30	Кава
16:00	

CRM І АВТОМАТИЗАЦІЯ (ОЛЕКСАНДР АНДРОНІК)	
16:00	- Еволюція CRM. Ідеологія CRM.
18:00	- Типові помилки автоматизації. - Інструменти автоматизації продажу: - Кваліфікація за принципом BANT. - SWOT-аналіз очима клієнта. - Бізнес-процеси для кожного сегмента. - Кейс Автоматизація та Планування продаж. - Принципи побудови ефективної аналітики. - Чек-лист успішної автоматизації. - Операційний менеджмент.
18:00	Завершення семінару - практикуму
18:30	

В результаті семінару-практикуму Ви отримаєте:

- Робочі інструменти з покращення роботи відділу продажу
- Відкриєте для себе «точки росту»
- Перевірите стратегію розвитку власного відділу продажу
- Напрацюєте оперативний план змін для підвищення ефективності відділу продажу
- План ефективної взаємодії маркетингу і продажів



ДІАНА БЕСПАЛА

Key account manager

Телефон 067 509 2 555

Пошта diana.bespala@salesaudit.com.ua