

Мастер-класс «Как повысить КПД отдела продаж. Секреты эффективной мотивации»

Дата события: 28 апреля 2016 г., 15:00-18:00

Место проведения: ул. Матросова, 2, конференц-зал Сбербанка

28 апреля 2016 года пройдёт мастер-класс «Как повысить КПД отдела продаж. Секреты эффективной мотивации». К участию приглашаются как начинающие предприниматели, так и руководители действующих малых инновационных предприятий.



Менеджеры по продажам — основное и зачастую самое слабое звено в компании. Если компания не может подстроиться под жёсткие условия кризиса, она уходит с рынка. Реклама доводит клиентов только до вашего порога, дальше работают менеджеры и выстроенная система продаж.

На мастер-классе будут рассмотрены следующие вопросы:

- Как мотивировать менеджера по продажам.
- Виды мотиваций и что лучше работает в кризис.
- Подбор CRM-системы для вашего бизнеса!
- Как наладить воронку найма сотрудников.
- Как правильно нанимать хорошего менеджера по продажам.
- Сколько реально стоит вам каждый сотрудник и как не выгодно в кризис терять хорошего.
- Какой метод управления самый эффективный в кризис.
- Регламент, алгоритм действия и правильные скрипты, нужны или нет.
- Как сделать так, чтобы продавал каждый сотрудник вашей компании.

Вся информация практичная, с живыми примерами и реальными кейсами клиентов, а также собственного бизнеса. На примерах разберём эффективные примеры повышения КПД отделов продаж компаний Красноярска.

По итогам мастер-класса спикер Павел Суздаев предложит варианты повышения КПД коммерческого отдела, которые дали положительные результаты в реально действующих компаниях Красноярска.

По вопросам участия обращаться:

[Центр инновационного консалтинга СФУ](http://www.sfu-kras.ru), +7 (391) 206-30-87

18 апреля 2016 г.

© Сибирский федеральный университет. Редакция сайта: +7 (391) 246-98-60, info@sfu-kras.ru.

Адрес страницы: <https://news.sfu-kras.ru/node/17049>