

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

Дата события: 31 мая 2016 г., 15:00–18:00

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

31 мая 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: 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 невыгодно в кризис терять хорошего;
- какой метод управления самый эффективный в кризис;
- регламент, алгоритм действия и правильные скрипты;
- как сделать так, чтобы продавал каждый сотрудник вашей компании.

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

По итогам мастер-класса спикер Павел Суздальев 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

23 мая 2016 г.

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

Адрес страницы: <https://news.sfu-kras.ru/node/17257>