ТЕМАТИКА ПРОГРАММ

1. МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ В2В
* Формула эффективных продаж: Миссия компании, ее Цели и Стратегия = Успешный бизнес
* Техники эффективных коммуникаций в партнерском взаимодействии В2В
* «Бизнес-креативность». Найди способ отличаться от других
* Бизнес-практикум «Развиваем навыки успешного планирования»
* Time-management как инструмент эффективного управления своим временем
* Взаимодействия внутри компании как движущая сила всего бизнес-процесса
1. ДЕПАРТАМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
* «Арсенал» регионального менеджера: подготовка к переговорам как залог успеха
* Стратегия и тактика эффективных переговоров с партнером-дилером
* Презентация компании и продукта как ответ на вопрос «Почему именно мы?»
* Навыки эффективной самоорганизации: планирование, расстановка приоритетов, управление своим временем
* Работа регионального представителя в условиях высокой конкуренции: стратегия расширения и стратегия удержания дилерской сети
* Stress-management: конструктивное реагирование на ситуации различных уровней сложности
* Схема продуктивного взаимодействия с ведущими подразделениями головного офиса компании
1. РУКОВОДИТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА (ДИЛЕРЫ)
* Основные принципы ведения малого бизнеса
* Бизнес-практикум по подбору персонала
* Разработка и внедрение должностных инструкций с учетом специфики оконного бизнеса
* Секреты эффективной мотивации персонала: финансовая и нефинансовая мотивация
* Цикл управления: от постановки целей до контроля результатов
* Делегирование полномочий как способ оптимизации управленческих процессов
* Самоорганизация руководителя бизнеса: time-management и рациональное планирование
1. МЕНЕДЖЕРЫ ПО ПРОДАЖАМ
* Философия продаж В2С
* Этапы продаж. Структура эффективных продаж.
* Самоподготовка менеджера по продажам: информация о продукте, техники продаж, коммуникативные навыки
* Вопросы как эффективный способ формирования потребностей клиента
* Этап презентации. Называем свойство – презентуем выгоду (карта продуктов)
* «Возражение клиента – это не конец продажи, это только ее начало»: техника работы с возражением
* Типология клиентов и работа с ними
* Техника обоснования цены
* Как сделать скидку эффективным инструментом продажи?
1. МАСТЕРА ПО МОНТАЖУ И ЗАМЕРУ
* Техника замера и монтажа металлопластиковых конструкций
* «Теплый монтаж» СПК с применением пароизоляционных и диффузионных монтажных лент
* Работа на объекте: выявление потребностей клиента и презентация продукта. Этика поведения с клиентом в процессе выполнения монтажных работ
* Системный подход к гарантийному и послегарантийному обслуживанию, как основа для последоговорных отношений с клиентом.
* Схема продуктивного взаимодействия с менеджером по продажам