

Управление торговой командой



Донецьк, Україна

Программа «Управление торговой командой» Модуль 1.

- 1. Цель. Функции. Качества успешного менеджера. Фигура идеального менеджера.
- 2. Функции управления. Целеполагание. Миссия и цель компании. Как эффективно поставить цель.
- 3. Функциональные обязанности. Личные и профессиональные качества.
- 4. Роль директора по продажам в производственной компании. ДП дирижер или человек-оркестр.
- 5. Результативность работы руководителя. Критерии эффективности руководителя. Формула стабильной компании. Технология принятия решения. Стили руководства. Типы руководителей. Пути решения основных проблем руководителя. Самоанкетирование «Эффективность руководителя» Определение слабых и сильных своих сторон как руководителя. Модуль 2.
- 1. Что такое планирование. А) планирование своей жизни, Б) Планирование работы на понедельник Виды. 7 шагов планирования. Рабочие стандарты компании.
- 2. Планирование работы по управлению продажами. Основы построения системы продаж и системы сбора долгов.
- 3. Как эффективно руководить своим временем Модуль 3.
- 1. Человеческий цикл развития в бизнесе. Техники отбора персонала. Разработка техники на примере конкретных должностей, как найти профессионального менеджера по продажам.
- 2. введение в должность и адаптация.
- 3. как определить, что кандидат сможет работать в системе, выполнять план по продаже и своевременно забирать долги. Модуль 4. Создание команды и повышение её эффективности
- 1. организация делегирования. Техники делегирования.
- 2. Понятие эффективной команды. Цель и виды контроля
- 3. Психологическая характеристика коллектива. 5 этапов жизни коллектива
- 4. Деловые роли. Выбор роли: я о себе, другие обо мне. Психологический климат в коллективе. Оцените психологический климат в вашем коллективе: индивидуально, средне-групповой
- 5. собрание, как проводить собрания для построения команды.
- 6. как правильно поставить задачу подчиненному и провести обратную связь.
- 7. как быть с сотрудником, который не выполняет поставленных задач.
- 8. работа директора по продажам с менеджерами, что такое полевой тренинг, как побороть сопротивление ежедневному планированию и отчетности.
- 9. методы контроля.

Модуль 5. Мотивация команды

- 1. Мотивация. Факторы, влияющие на мотивацию. Мотивация и поведение Тест: самоопределение и определение членов
- 2. Как правильно использовать кнут (штрафы, наказания) и пряник (бонусы, награждения) в управлении менеджерами по продажам. AvizInfo.com.ua 1/2

Модуль 6. Обучение и пазвитисменнов бучение. Плюсы и минуса каждого вида обучения. Как создать на предприятии систему обучения и





повышения квалификации

- 2. Техники тренировок. Как правильно проводить инструкционный тренинг практикум научи другого и продай это умение,
- 3. Аттестация, её цель и формы
- 4. Развитие сотрудников

5. Высвобождение работников. Как эффективно заменить неуспешного менеджера по продажам.

Price: **3 600 грн.** Тип оголошення: Торг: --

Послуги, пропоную

Сергеева Ольга 050-496-00-94 ул Багрия, 41