**Информация о БЕСПЛАТНОМ обучении предпринимателей, которое организует учебный Центр за счёт средств Министерства промышленности , торговли и развития предпринимательства Новосибирской области на основании заключённого государственного контракта.**

**27 августа** с **10-00** до **17 -00** по адресу: г. Новосибирск, ул. Блюхера , 77

(конференц-зал Сити-отеля)
будет проходить БЕСПЛАТНЫЙ семинар - тренинг для субъектов МСП

**"Управление продажами компании"**

Семинар - тренинг рассчитан на собственников, руководителей и менеджеров малых и средних предприятий, на индивидуальные предприятия и крестьянско-фермерские хозяйства, занимающиеся производством товаров и услуг или только продажей товаров и услуг. Программа семинара во вложенном файле.

Результатом обучения на семинаре-тренинге будет существенное повышение результативности продаж и экономической эффективности субъектов МСП, которые приняли участие в обучении.

Семинар-тренинг:

**«Управление продажами компании»**

Семинар -тренинг будет проходить 27 августа  **с 10-00 до 17-00 по адресу** :

г. Новосибирск, ул . Блюхера , 77 ( конференц-зал Сити-отеля)

Методы обучения : обсуждения, решение кейсов, упражнения, минитренинги, мозговые штурмы, ответы на вопросы, консультации .

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Время  |  **Вопросы**  | **Спикеры , тренеры**  |
| 10-00 - 10 -10  | Организация обучения и менторства в рамках Проекта «Повышение деловой эффективности и активности бизнеса Новосибирской области» | Гольдберг М.А .Директор ЦДО «Сфера» |
| 10-10 -11-30  | Тема 1 : « Воронка продаж компании»* Что такон « воронка продаж»
* Алгоритм построения ВП в компании . Разбираем примеры .
* Основные скрипты в работе отдела продаж. Разбираем примеры
* Внедряем новые технологии продаж
* Решаем кейсы.
 | Гольдберг М.А., Руководитель с 1979 года , предприниматель с 1992 года, бизнес-тренер и бизнес-консультант с 2002 года  |
| 11-40 -13 -00  | Вопрос 3 : «Мотивация отдела продаж компании » Выстраиваем оптимальную структуру отдела продаж. Разбираем примеры .* Регламентация работы отдела продаж компании
* Эфеективная мотивация сотрудников отдела продаж. Разбираем приёмы..
* Коммуникации в отделе продаж по вертикали и по горизонтали
* Решаем кейсы.
 | Гольдберг М.А. |
| 14-00 -15-30  | Вопрос 3 : « Формируем результативный отдел продаж» * Профили должности начальника отдела продаж и сотрудников . Разбираем примеры.
* Подбор персонала в отдел продаж. Разьираем каждый шаг.
* Адаптация новых сотрудников .
* Формирование команды в отделе продаж .Разбираем приёмы.
* Улучшаем взаимоедействие с другими подразделениями компании
 | Новиков О.В. , психолог, руководитель с 2007 года, бизнес-тренер и бизнес-консультант с 2004 года  |
| 15-40 – 17-00  | Вопрос 4 : «Увеличиваем продажи» * Обучаем и тренируем отдел продаж
* Включаем дух соревновательности
* Повышаем клиентоориентированность

 * Анализируем работу и находим драйверы дальнейшего развития
* Выполняем мини-упражнения .
 | Новиков О.В.  |
| 17-00 17-30  | Консультации  | Гольдберг М.А.Новиков О.В |

Просим пройти предварительную регистрацию у менеджера Проекта Тоторовой Елены :

 т. 8-913-948-69-67 , E-mail : totorova-sfera@mail.ru