**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