

«Как достичь успеха в
продажах: лучшие мировые
практики экспертов и
компаний»



26 октября 2013 год

Программа семинариума 26 октября 2013 года.



09:30 - 12:30

Брайан Трейси: Как создать высокоэффективный отдел продаж

13:30-14:00

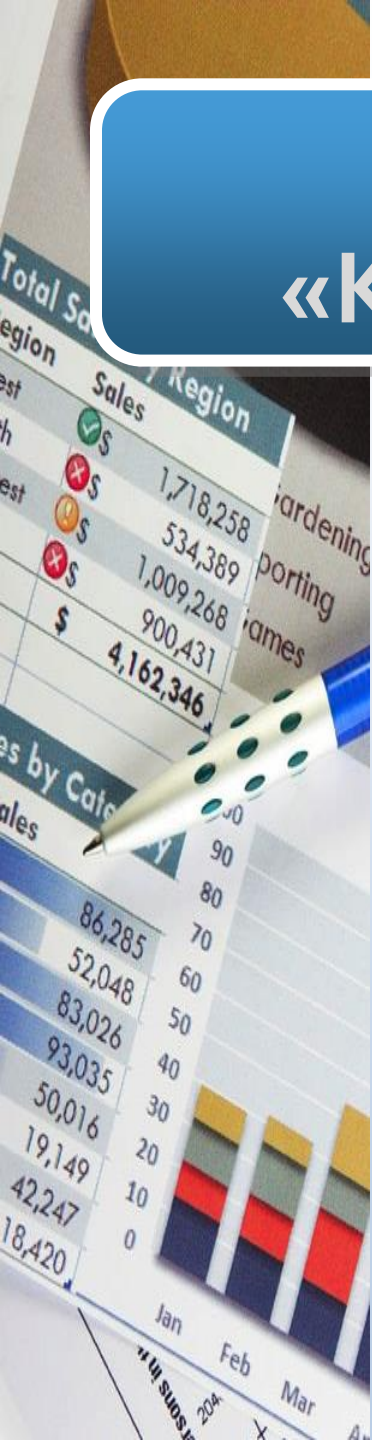
Александр Левитас: «Партизанское» усиление продаж

14:00-19:00

Нил Рекхэм: Как успешные компании строят системы продаж и маркетинга

Брайан Трейси: «Как преуспеть в продажах»

1. Планирование в продажах
2. Как найти лучших продавцов
3. Мотивация и развитие сотрудников
4. Создание успешной команды по продажам



Сессия 1. Планирование в продажах (стр. 2-6)

1. Этапы планирования
2. Способы планирования
3. Способы анализа рынка
4. 8 основных факторов планирования продаж
5. Выводы

Сессия 2. Как найти лучших продавцов (стр. 7-12)

1. 3 основных аспекта найма продавцов
2. Метод мышления с «О» отметки
3. Идеальный профиль продавца
4. Описание работы продавца
5. Источники кадров
6. Выводы

Сессия 3. Мотивация и развитие сотрудников (стр. 13-17)

1. Эффективная модель интерактивного взаимодействия
2. 3 главные проблемы всех продавцов
3. Секрет нематериальной мотивации
4. 5 основных навыков взаимодействия
5. 5 требований к работе для мотивации сотрудников
6. Выводы

Сессия 4. Создание успешной команды по продажам (стр. 18-20)

1. Характеристики успешной команды
2. Условия работы в команде
3. Горизонтальная модель эффективности
4. Принципы мотивации
5. Командная культура
6. Выводы

Приятного аппетита!



Академия

Брайана Трейси www.tracyacademy.com

тел. 8 (800) 100-46-35

e-mail: pr@mb-events.ru