RƏHBƏRLIK

Sales Manager

Satış komandasının pipeline, proqnoz və məşqçilik prosesini faktlara əsasən idarə etmək.

12 seans × 60 dəqiqə · 12 saat · 1160 AZN. Qiymətlər mövcud şərtlərə uyğun olaraq dəyişə bilər.

Kimlər üçündür

Rəhbərlik sahəsində bacarıqlarını inkişaf etdirmək və öyrəndiklərini işdə tətbiq etmək istəyənlər üçün.

Təlimin sonunda bacaracaqsınız

- Satış hunisində mərhələ tərifləri və əsas göstəriciləri qurmaq.
- Pipeline məlumatından riskli imkanları və proqnoz fərziyyələrini ayırmaq.
- Satışçı ilə 1:1 kouçinq görüşü və inkişaf addımları planlaşdırmaq.

Praktiki tapşırıqlar

- Anonimləşdirilmiş pipeline auditi və mərhələ meyarları.
- Həftəlik forecast baxışı və KPI paneli.
- Performans söhbətinin rol oyunu.

Tədris planı

01 Satış sisteminin auditi

02 Sales Funnel

03 Pipeline Management

04 KPI

05 Satış planı

06 Forecast

07 Satışçıların idarə olunması

08 1:1 görüşlər

09 Sales Coaching

10 Performansın qiymətləndirilməsi

11 Motivasiya

12 Sales Management System

Yekun praktik nəticə

Satış idarəetməsi üçün bir səhifəlik pipeline baxışı və 30 günlük məşqçilik planı.

Qiymətləndirmə və geribildirim

Çıxış mərhələ tərifləri, rəqəmlərin düzgün şərhi, proqnoz fərziyyələri və tətbiq edilən 1:1 plan üzrə nəzərdən keçirilir.

Təlim formatı

Canlı online, Zoom / Google Meet. 1 iştirakçı + 1 təlimçi. Qrafik qarşılıqlı razılaşdırılır.

Əlaqə və qeydiyyat
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/online-ferdi-telimler/sales-manager