РУКОВОДСТВО

Руководитель продаж

Управлять воронкой продаж, прогнозом и развитием команды на основе наблюдаемых данных.

12 занятий × 60 минут · 12 часов · 1160 AZN. Цены могут меняться в зависимости от текущих условий.

Для кого

Для специалистов, которые хотят развивать навыки в направлении «Руководство» и применять их в работе.

По окончании вы сможете

- Определять этапы воронки и основные показатели.
- Отделять риски сделок от предположений прогноза.
- Планировать встречу 1:1 и шаги развития продавца.

Практические задания

- Обезличенный аудит воронки и критерии этапов.
- Еженедельный обзор прогноза и панель KPI.
- Ролевая игра беседы о результатах.

План занятий

01 Аудит системы продаж

02 Воронка продаж

03 Управление пайплайном

04 KPI

05 План продаж

06 Прогнозирование

07 Управление продавцами

08 Встречи 1:1

09 Коучинг продаж

10 Оценка результатов

11 Мотивация

12 Система управления продажами

Итоговый практический результат

Одностраничный обзор воронки и план развития команды на 30 дней.

Оценка и обратная связь

Результат рассматривается по этапам воронки, интерпретации показателей, предположениям прогноза и применимости плана встреч 1:1.

Формат обучения

Живые онлайн-занятия в Zoom / Google Meet. 1 участник + 1 тренер. График согласуется индивидуально.

Контакты и запись
Aseto İnkişaf Təlim Mərkəzi (AİTM) · Bakı, Azərbaycan
+994 10 389 39 29 · custom@aitm.az · aitm.az
https://aitm.az/ru/individual-online-training/sales-manager