**Программа повышения квалификации:**

**«Управление продажами»**

**Цель программы:** формирование профессиональных компетенций у руководителей и менеджеров по продажам, необходимых для обеспечения системы эффективного стратегического и оперативного управления системой продаж в организации.

**Описание программы:** программа позволит слушателям изучить успешные методики стратегического и оперативного управления процессом продаж и планированием прибыли в организации, основы формирования отдела продаж и управления им.Обеспечит современными инструментами для эффективной работы с клиентами и управлением отделом продаж.

**Целевая аудитория:**

* Собственники бизнеса, руководители отделов продаж;
* студенты выпускных курсов различных направлений подготовки.

**Особенности обучения:** обучение проходит в вечернее время, возможно обучение по индивидуальному плану-графику по согласованию с руководителем программы

**Содержание программы:**

Изучаемые дисциплины

* Организация работы отдела продаж: виды, варианты, способы управления.
* Организация системы документационного обеспечения работы отдела продаж
* Общие стандарты работы с клиентов
* Стратегическое и операционное управление отделом продаж.
* Планирование, отбор, подбор и набор менеджеров по продажам.
* Обучение и адаптация в компаниименеджера по продажам.
* Мотивация менеджеров по продажам
* Формирование и ведение базы клиентов.
* Формирование и учет эффективности работы менеджера на каждом этапе сделки
* Формирование планов продаж для отдела и обеспечение их выполнения.
* СRM-системы для отдела продаж.

Объем часов: 120

**Результат освоения:** слушатель, успешно завершивший обучение готов к исполнению функциональных обязанностей на уровне старшего менеджера по продажам и руководителя отдела продажучреждения и/или организации.

 По окончании обучения слушателям выдается удостоверение установленного образца о повышении квалификации.