

Программа дополнительного образования

«Школа продаж»

Цель программы

Повысить эффективность менеджеров и руководителей отделов продаж без отрыва от производства через формирование и развитие управленческих компетенций участников.

Планируемые результаты обучения

По итогам прохождения программы слушатель должен обладать следующими компетенциями:

Формирование навыков личной эффективности:

- отработаны на практике методы и приемы самоменеджмента;
- освоены навыки планирования и структурирования времени в своей деловой жизни;
- овладели инструментами повышения эффективности своих управленческих действий.

Формирование навыка работы применения технологии продаж:

- изучены современные техники продаж;
- сформирована способность моделировать возможные сценарии продаж;
- сформировано умение ставить адекватные цели в продажах и достигать их;
-

Формирование навыка работы применения знаний психологии продаж:

- выработана способность преодоления участниками собственных ограничивающих психологических образований;
- сформирована способность к преодолению самосаботажа;
- сформировано умение осуществлять продажи с учетом психологического портрета клиента.

Характеристика присеваемой квалификации

Выпускники программы готовы способны повысить эффективность работы отдела продаж компании. Обладают компетенциями для решения следующих управленческих задач:

- Применять технологию продаж в работе;
- Управлять инициативой в диалоге с клиентом;
- Работать с возражениями клиента;
- Доводить сделку до логического завершения;
- Осуществлять планирование продаж;

- Использовать особенности покупательского поведения в продажах.
- Применять инструменты личной эффективности.

Язык освоения образовательной программы

Образовательная программа осваивается на русском языке

Выдаваемый документ об обучении

Сертификат