Moscow
Business School
Leadership Energy

Организация системы продаж: проектирование продаж и менеджмент торговых точек

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 11.08.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Введение

- История происхождения продаж: что очевидного почерпнуть
- Предмет продаж: что мы пытаемся продать
- Цели продаж: для чего и зачем
- Нравственные основы продаж
- Структуры продаж

Товар

- Определение конкурентных преимуществ продаваемого товара или услуги
- Сравнение преимуществ продаваемого товара или услуги с конкурентами
- Распределяем товарную матрицу по ABC-анализу
- Создание обучающей программы по товару

Практикум: Создаем учебную программу по выбранной товарной группе

Цена

- Составление прайс-листа

- Определение рекомендуемой розничной цены
- Определение оптовой цены
- Определение градации цен в привязке к объему отгрузок
- Сверка с ценами конкурентов

Практикум: Создаем прайс-лист по выбранной товарной группе

Место

- Определение каналов продаж
- Определение приоритетных условий, которые необходимо учитывать при планировании продаж через выбранные каналы
- Подготовка уникального предложения для каждого канала продаж
- Подготовка презентации и рекламных материалов
- Подготовка коммерческого предложения
- Сверка с конкурентами

Практикум: Создаем презентацию и коммерческое предложение под выбранную товарную группу

День 2

Продвижение

- 4 этапа активных продаж
- Принцип продаж, основанный на касаниях
- Порядок проведения мероприятий, направленных на привлечение клиентского потока
- Порядок проведения мероприятий, направленных на увеличение количества повторных покупок
- Создание воронки продаж
- Сверка с конкурентами

Деловая игра: Подготовка к проведению продаж по 3 каналам

День 3

Финансы

- Бюджетирование
- Составления плана движения денежных средств
- Составление отчета о прибыли
- Составление управленческого баланса

Практикум: Создаем 3 вида финансовых документов

Кадры

- Критерии подбора. Инструкция
- Прием на работу:
    - Критерии при подборе
    - Порядок проведения собеседования при приеме
    - Обучение сотрудников
- Зоны ответственности:
    - Установка критериев ответственности
    - Участие в персональных продажах
    - Работа с персоналом
    - Основные акценты в работе
    - Мотивация

Практикум: Составление инструкции руководителя отдела продаж по 3 каналам продаж