

**ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«ТАКТИКА И ИНСТРУМЕНТЫ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Продолжительность курса может варьироваться от 72 до 144 часа.

Форма обучения: очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Основные разделы программы:

Планирование продаж

Организация работы отдела продаж

Оптимизация бизнес-процессов отдела продаж

Анализ продаж

Лидогенерация

Управление взаимоотношениями с клиентами (GRM-система)

Формирование и развитие отделов продаж

Продвижение бренда компании в социальных сетях;

Организация работы колл-центра;

Мотивация в продажах;

Политика в области формирования и сохранения долгосрочных взаимоотношений с клиентами

Целью программы является совершенствование знаний и навыков в системе управления продажами на предприятиях потребительской кооперации

Перечень знаний и умений, на получение или обновление которых направлено обучение:

ЗНАТЬ:

- основы организации разноформатной торговли продовольственной продукцией розничными предприятиями потребительской кооперации;

- рекомендации по вопросам регулирования торговой деятельности потребительской кооперации;

- теоретические основы подготовки к успешным продажам;

- этапы продаж;

- инструменты успешных продаж;

- техники общения с клиентами по телефону;

- современные техники личных продаж

УМЕТЬ:

- регулировать торговую деятельность потребительской кооперации;

- правильно ставить цели в продажах;

- выявлять потребности клиента;

- применять на практике эффективные техники продаж;

- общаться с клиентами по телефону;

- вести эффективные переговоры

Выдаваемые документы: удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Контакты:

телефон: 8(8342) 35-65-43, 8-987-572-35-05

e-mail: e.i.naumkina@ruc.su

Екатерина Наумкина