

مدیریت فروش از A تا Z

هدف: با توجه به اهمیت روزافزون فروش حرفه ای در فضای پیچیده و رقابتی کاروکسب لزوم رشد محتوایی مدیران فروش و علاقه مندان به این شغل پرچالش و پردرآمد روزبه روز بیشتر میشود.
در این سمینار دوروزه با بهره گیره از نکات آموزشی و اجرای کارگاه های کاربردی در این مسیر گامهای ارزنده ای برداشته میشود.

عناوین:

- مدیریت فروش حرفه ای چگونه تعریف و پیاده سازی میشود؟
- وظایف اساسی مدیران فروش از A تا Z چیست؟
- تعامل مدیران فروش با مدیران توسعه بازار چگونه است؟
- نقش مدیران فروش در مدیریت شایستگی منابع انسانی چگونه است؟
- مهارتهای ارتباطی مدیران فروش با ذینفعان درون سازمانی و برون سازمانی چگونه باید باشد؟
- مدیران فروش وظایف برنامه ریزی، سازماندهی، هدایت و رهبری، نظارت و کنترل را چگونه انجام می دهند؟
- جایگاه و نحوه پیاده سازی مهندسی فروش در مدیریت فروش چگونه است؟
- مدیریت هوشمندی رقابتی در جایگاه مدیریت فروش چگونه است؟
- مدیریت اعتبارسنجی در وصول مطالبات در نظام فروش سازمان چگونه اجرایی میشود؟
- فروش های صنعتی و فروش های مصرفی چه تفاوتی دارند؟
- مدیران فروش بازارهای صنعتی و مصرفی تفاوت هایی باهم دارند؟
- بیست نکته اساسی موفقیت در مدیریت فروش چه می باشند؟

مدرس: پرویز درگی. معلم بازاریابی و رئیس انجمن علمی بازاریابی ایران

مدت: ۱۶ ساعت

تاریخ: ۱۴ و ۱۵ شهریور

محل: هتل المپیک (یا هتل آکادمی فوتبال)