



آموزشگاه بازاریابان
Bazarsazan Marketing School

کارگاه سرپرستان فروش





آموزشگاه بازاریان
Bazarsazan Marketing School

درباره دوره:

وظیفه سرپرست فروش برقراری تعادل و هماهنگی بین دستورات و وظایف مدیریت فروش (شامل برنامه‌ریزی، سازماندهی، هدایت و رهبری، و نظارت و کنترل) و عملکرد نیروهای فروش می‌باشد. بخش نظارتی سرپرست بر کار نیروهای فروش، از مدیر فروش بیشتر است و سرپرست باید روی مسیربندی متمرکز شود. در این دوره کاربردی با وظایف، تکنیکها و مهارتهای سرپرستان فروش آشنا خواهیم شد.

مخاطبان: سرپرستان فروش، کارشناسان فروش و علاقمندان به مباحث بازاریابی و ارتقاء شغلی



آموزشگاه بازاریابی
Bazarsazan Marketing School

محتوا:

- اصول سرپرستی فروش
- تکنیک های حفظ و توسعه روابط
- مدیریت تعارضات و فروشنده ناراضی
- مهارتهای مذاکره
- تکنیکهای متقاعد سازی
- تشخیص سبد کالایی مناسب مشتری
- زبان بدن
- شخصیت شناسی و تحلیل رفتار
- روانشناسی فروش
- مدیریت اعتراض (مشتری ناراضی)
- مدیریت ارتباط با مشتری
- مشتری نوازی
- مدیریت اعتراض مشتری
- شناخت نیاز مشتری و نحوه ارائه محصول
- سنجش رضایت مشتری
- ارزش طول عمر مشتری
- شاخص های وفاداری مشتری



آموزشگاه بازاریازان
Bazarsazan Marketing School

تاریخ برگزاری:
دی ۱۴۰۰

مدرس:
دکتر سبزیان پور

مدت دوره:
۱۶ ساعت - ۴ جلسه ۴ ساعته

مبلغ سرمایه گذاری:
۱,۷۲۰,۰۰۰ تومان

کارشناس آموزش:
خانم امیری