

Бизнес-тренинг | Управление отделом продаж

Тренинг рассчитан на руководителей отдела продаж.

Цели и задачи тренинга

- разработка конкурентоспособных программ по стимулированию сбыта и своевременной оплаты;
- повышение эффективности работы с дебиторами;
- формирование единых стандартов обслуживания клиентов в "Корпоративной книге продаж";
- организация оптимальной структуры отдела продаж;
- разработка системы повышения мотивации менеджеров по продажам.

Продолжительность бизнес-тренинга – 16 часов (2 или 3 дня)

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)