



DIPLOMĂ
Absolvire

RECUNOAȘTERE
NAȚIONALĂ

În cadrul cursului participanții se vor perfecționa în cele **zece competențe** caracteristice ocupației de manager de vânzări: Comunicare interactivă, Munca în echipă, (competențe fundamentale), Analiza mediului de afaceri, Controlul îndeplinirii planurilor de acțiune din domeniul vânzărilor, Elaborarea strategiilor de vânzare, Evaluarea performanțelor vânzării, Implementarea strategiilor de vânzare, Instruirea forței de vânzări, Recrutarea personalului, Stabilirea obiectivelor de vânzare și a resurselor necesare atingerii acestora (competențe specifice).

Participanții vor fi capabili să utilizeze metode și concepte aplicabile în managementul vânzărilor. Vor fi exemplificate instrumente viabile de organizare și conducere a activității de vânzări, de stabilire corectă a țințelor comerciale, de comunicare cu subordonații și clienții, de luare a deciziilor, de evaluare a performanței, de îndrumare și de motivare. Este cunoscut faptul că lucrul în echipă este considerat un mijloc eficace de adaptare rapidă la schimbări și de aceea, construirea și importanța instruirii echipei este unul din modulele acestui curs.

Participanții vor evalua propriul stil de conducere și vor înțelege diferențele dintre "comandă și control" și "împuțernicire", importanța unei comunicări interactive pozitive. Temele prezentate sunt îmbinate cu exerciții și joc de rol privind interviul de evaluare a performanțelor agenților de vânzări. Este un curs interactiv, cu implicarea totală a participanților. În **ultima zi de curs** vom face o **recapitulare finală** și se va susține **examenul scris**.

OBIECTIVE

La finalul cursului, participanții vor:

- Putea ocupa un post de Director vânzări sau Manager vânzări, fiind autorizați conform cu rezultatele obținute la examinare
- Utiliza comunicarea interactivă în lucrul în echipă
- Identifica rolul vânzărilor în cadrul conceptului de marketing
- Enumera caracteristicile unui reprezentant de vânzări
- Organiza activitatea de vânzări
- Recruta, selecta, motiva și instrui echipa de vânzări
- Stabili obiectivele de vânzare și resursele necesare atingerii acestora
- Evalua performanțele agenților de vânzări

TEMELE CURSULUI

- 👉 **Comunicarea și managementul echipei**
- 👉 **Managementul vânzărilor în cadrul Marketingului**
 - ❑ Analiza mediului de afaceri
 - ❑ Vânzarea ca o componentă a conceptului de marketing
 - ❑ Rolul agentului și al managerului de vânzări
- 👉 **Tipuri de vânzări**
 - ❑ Clasificarea modernă a vânzărilor
 - ❑ Strategii de vânzări

- ❑ Caracteristicile și atributele agentului de vânzări

👉 Organizarea activității de vânzări

- ❑ Organizarea activității de vânzări
- ❑ Stabilirea obiectivelor și atingerea țințelor

👉 Managementul echipei de vânzări

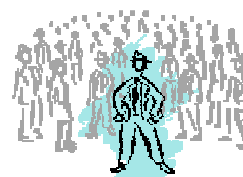
- ❑ Recrutarea, selecția și instruirea
- ❑ Conducerea și supervizarea
- ❑ Motivarea
- ❑ Evaluare și control

👉 Etica vânzărilor și a managementului vânzărilor

PARTICIPANȚI

- Directori Executivi / Generali
- Directori de Vânzări
- Key Account Manager
- Senior Sales Professional
- **Absolvenți de cel puțin studii liceale**

DURATA: 2 + 1 zile



===== **MINARDO** =====