

Менеджер по продажам

<u>Цель</u>	Формирование практических навыков: <ul style="list-style-type: none">- консультационно-информационного сопровождения клиентов;- разработки стратегии развития продаж;- организации клиентской базы и ее учета, контроля бизнес-процессов;- создания бренда продавца.
<u>Профессиональные компетенции</u>	Устанавливать контакт с разными типами клиентов. Выстраивать результативные и долгосрочные взаимоотношения с клиентом. <ul style="list-style-type: none">- Эффективно применять различные формы делового общения. Применять технику продуктивной коммуникации. Соблюдать этику общения.- Применять технологию продаж- Применять методы клиентоориентированности- Выявлять потенциальных клиентов. Оценивать возможности и требования рынка продвигаемого продукта.- Разрабатывать и реализовывать стратегии продаж. Использовать маркетинговые приемы для продвижения продукта.- Обладать техникой «холодных звонков»- Предупреждать конфликтные ситуации и разрешать конфликты.- Вести и обрабатывать клиентскую базу. Оценивать эффективность работы продавца.
<u>Категория слушателей</u>	Студенты Благовещенского филиала Финуниверситета, иные слушатели
<u>Срок обучения</u>	44 часа
<u>Форма обучения</u>	очная
<u>Режим занятий</u>	2 часа в день, 3 раза в неделю