

**MERLION****ИЗМЕНЕНИЕ РАСПИСАНИЯ ОТКРЫТЫХ ТРЕНИНГОВ ЦЕНТРА КОМПЕТЕНЦИЙ MERLION.**

По заявкам наших партнеров вместо одного тренинга розничных продаж мы проводим два.
Приглашаем ваших сотрудников присоединиться к обучению!

Название программы Длит Стоимость Дата

Управление закупками: математические методы анализа закупок. 2 модуль 3 дня 10 000р. 20-22.01.2009

Эффективные технологии продаж для розничных компьютерных магазинов 2 дня 4 000р. 18-19.01.2010
25-26.01.2010

Управление активными продажами. 1 модуль 2 дня 10 000р. 28-29.01.2010

Краткие программы мероприятий:

Тренинг: ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ДЛЯ КОМПЬЮТЕРНЫХ МАГАЗИНОВ

Цели:

1. Демонстрация эффективных технологий работы с покупателями
2. Отработка сильных и слабых сторон каждого из участников

В результате тренинга участники:

- получат представление о методах и возможностях установления контакта и удержания внимания клиента
- научатся выбирать стратегию коммуникации, исходя из типологии и особенностей клиента
- отработают навык получения информации о потребностях клиента
- получат необходимые знания по построению аргументации в продажах
- познакомятся с особенностями вербальных и невербальных способов воздействия на клиентов
- рассмотрят различные эффективные методы работы с возражениями
- отработают навык использования возражений клиента для продвижения к завершению сделки
- отработают навык разрешения конфликтных ситуаций при работе со сложными клиентами
- проанализируют типичные ошибки своих коммуникаций и научатся их избегать

Учебный курс: УПРАВЛЕНИЕ АКТИВНЫМИ ПРОДАЖАМИ в B2B

Цель курса: получение участниками знаний и умений по управлению активными продажами как построения системы взаимоотношений с партнерами-клиентами.

Предназначен для руководителей и сотрудников отделов продаж B2B.

В результате участники:

- Получат системные знания по организации процесса активных продаж в B2B, приобретут навыки построения каналов сбыта с практическими расчетами потребностей в материальных, денежных и людских ресурсах.
- Ознакомятся с основами прогнозирования продаж и закупок, научатся вести документальное сопровождение активных продаж.

Учебный курс: УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ

Цели и задачи

- Систематизирование знаний и навыков участников относительно технологий и инструментов эффективных действий при закупках, включая переговоры и документооборот
- Совершенствование аргументации поддержки закупки с учетом специфики клиента, продукта, компании и участников тренинга
- Систематизирование знаний и навыки участников в области математических методов и средств анализа экономической информации
- Усовершенствование навыков анализа информации с применением MS Office Excel 2007 и др.
- Совершенствование знаний сотрудников и унификация бизнес-процессов компании с учетом специфики бизнеса, клиентов, продуктов, компании и участников тренинга
- Передача конкретной методики прогнозирования продаж и закупок в оптовой компании.

Курс предназначен для сотрудников и руководителей отделов закупок, коммерческих директоров и руководителей компаний.

В результате участники семинара:

- Получат минимально необходимые знания для анализа как текущей бизнес - ситуации, так и прогнозирования продаж и закупок.
- Научатся применять методы математического моделирования для принятия решений в условиях нечетких данных.
- Отработают навыки анализа товародвижения и финансов, путем решения практических задач со своими исходными данными.

Более подробно с программами тренингов и семинаров вы можете ознакомиться на портале Центра Компетенций <https://edu.merlion.ru>

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ НА ТО, ЧТО ПРИ ОПЛАТЕ УЧАСТИЯ БОЛЕЕ ДВУХ СОТРУДНИКОВ ОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОДНО МЕРОПРИЯТИЕ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ СКИДКУ 15%!

Заявку на участие в учебной программе вы можете отправить на edu@merlion.ru

или по телефону +7(495)9818484.

Контактное лицо: Учителькина Елена