

1 DIENA - 18 AK. VAL.

Pardavimų planavimas / 240

BOOK COURSE

GET QUOTE

ABOUT THE COURSE

Tikslas

Suteikti dalyviams pardavimo veiklos supratimo, planavimo, darbo sistematizavimo įgūdžių.

Mokymų formatas

Individualūs ir grupiniai darbai, kurių metu nagrinėjami įvairūs planavimo metodai. Mokymų metu dalyviai turi galimybę sudaryti savo veiklos planą.

Details

DURATION

1 diena - 18 ak. val.

NEXT START

01/12/2019

LANGUAGE

Lietuvos

PRICE

0 € (+ VAT)

PRICE DETAILS

BOOK

QUOTE

CUSTOMIZED SOLUTION

Do you need another date option? Does your company have a lot of people wishing to join? Let us create a customized solution for you!

[READ MORE](#)

Dalyviai

Kursas skirtas darbuotojams, siekiantiems sėkmingai planuoti savo veiklą.



Turinys

Pardavimų planavimo svarba

- Pardavimo rezultatus lemiantys veiksniai
- Pastangos, būtinos rezultatui pasiekti
- Planavimo įtaka darbo rezultatams

Pardavimo rezultatų įvertinimas

- Pasiekimų matavimas
- Pastangų turinys: kiekis, kryptis, kokybė
- Asmeninės kompetencijos lygmuo
- Būtinų sąlygų rezultatui užtikrinimas
- 10 veiksnių, nulemiančių pardavimo efektyvumą

Pardavimo įdirbio įvertinimas

- Įdirbio įtaka rezultatui
- Nuoseklus įdirbio formavimas

Klientų platformos analizė

- Klientų struktūra, segmentavimas
- Pagrindinės charakteristikos: kiekis, potencialas, tikimybė
- Asmeninės pardavimo bazės ypatybės
- Efektyvus CRM panaudojimas pardavimuose

Tikslų iškėlimas

- Motyvuojančių tikslų požymiai
- Tikslų aptarimas su įmonės vadovybe

Efektyvus darbo laiko išnaudojimas

- Dažniausiai pasitaikančios klaidos
- Prioritetų išskyrimas
- Darbo metodų įvertinimas
- Savo darbo laiko panaudojimo kontrolė
- Pastangų nukreipimas

Plano užtikrinimo veiksniai

- KPI (esminiai veiklos rodikliai) išskyrimas
- „Šviesoforo“ metodas
- TOP patarimai savi motyvacijai

Asmeninių veiksmų planas

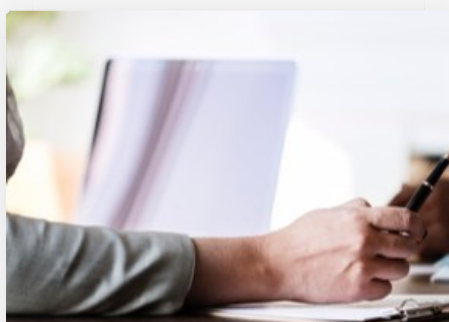
GET A QUOTE OR BOOK A COURSE

Select course start date

Select a date



SIMILAR EVENTS



MIPROMS™ projektų vadovams – projektų suvaldymas / PM-1

Tikslas Pateikti projektų valdymo sistemą ir įrankius sėkmingam projekto vadovo darbui. Mokymų formatas Kursas susideda iš teorinės medžiagos ir praktinių

[READ MORE](#)



01/12/2019 - 02/12/2019

MI-LEAD™ Lyderystė

Tikslas Padėti dalyviams geriau suprasti savo vadovavimo stiliaus galimybes, išstobulinti savo vadovavimo stilių, suteikti vadovavimo įrankius, įgalinančius derinti įvairius vadovavimo

[READ MORE](#)



01/12/2019 - 02/12/2019

Aptarnavimas,
orientuotas į klientą

/ 301

Tikslas Suteikti dalyviams pagrindinius aptarnavimo modelius ir schemas, lemiančias pakartotiną pirkimą. Mokymų formatas Kurso metu teorinė medžiaga yra derinama su

[READ MORE](#)

MERCURI international

Every year Mercuri International empowers companies in over 50 countries to achieve sales excellence. We serve our clients both locally and globally with customized solutions and industry expertise. We grow profit through people, providing the tools and processes to tackle any sales challenge.

[READ MORE](#)

USEFUL LINKS

FOLLOW US



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)

