

Эффективное управление продажами

12-16 октября октября 2015г., Самара, ГК «Бристоль - Жигули» (Ул. Куйбышева, 111)

Участие - бесплатно! Количество мест ограничено!

ВЕДУЩИЕ ПРОГРАММЫ:

БОРИС ЖАЛИЛО

Москва

Партнер Корпоративного университета «Маэстро». Тренер - бренд, тренер-консультант международного уровня с опытом успешной работы в 13 странах. Входит в 10 лучших тренеров России по продажам и список 25 лучших молодых тренеров США (Emerging Training Leaders — 2013), PhD, MBA, BBA, MSc, ACM. Совладелец ряда компаний (США, Россия, Украина, Казахстан). 20-летний опыт в продажах и ведении переговоров.

НАТАЛЬЯ КАРАВАЕВА

Самара

Консультант Корпоративного университета «Маэстро», психолог.
Клиенты: ООО «Mall Group Development», МК «Гарибальди», сеть магазинов «Columbia & Footterra», ГК «Кристалл», ОАО Пластик (г. Сызрань), ООО «Балтийский Лизинг», ГК «Фабрика качества», ЗАО «Элпромаш», ЗАО ГК «Таврида Электрик», ЗАО «Самара-Нафта», ЗАО «ПЭС/СКК» («Самарская Кабельная Компания»), ООО ЕТ-Сервис, ОАО «РЖД».

ЕЛЕНА КАЗАРИНА

Самара

Консультант Корпоративного университета «Маэстро». Владеет авторской технологией оценки профессиональной компетентности персонала: создание и поддержание инфраструктуры мер/показателей оценки персонала; моделирование компетенций, с учетом контекста производственной ситуации; подбор, разработка оценочного инструментария; анализ результатов оценки, с целью выяснения взаимосвязей и интерпретации полученных данных.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ:

12 октября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Борис Жалило

«ПРОРЫВ В ПРОДАЖАХ 1024»

- Легко ли удвоить прибыль Вашего бизнеса?
- Сколько времени и какие ресурсы Вам для этого нужны?
- Обеспечьте рост в разы быстрее и дешевле с помощью систем, работающих успешно с 1996 года в сотнях компаний самых разных отраслей 10 стран мира, в которых автор успешно ведет консалтинговые проекты и проводит тренинги.
- И задумайтесь о росте в 1024 раза

13-14 октября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Елена Казарина

«ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ»

- *В чем разница между мотивацией и стимулированием торгового персонала. Как структура заработной платы влияет на поведение и уровень результативности работников, осуществляющих продажи.*
- *Что необходимо учесть при разработке системы материальной мотивации торгового персонала. Как превратить систему мотивации персонала в конкурентное преимущество организации.*
- *Как определить и учесть, что именно движет вашим сотрудником. Как выявить демотивирующие факторы, препятствующие выполнению планов продаж.*
- *Как поведение руководителя влияет на характер мотивации торгового персонала. Эмоциональное лидерство руководителя, как метод «резонансного» управления подчиненными и способ повысить достигательную мотивацию торгового персонала. Как используя, широкий поведенческий репертуар, эффективно управлять мотивацией работников, осуществляющих продажи.*

15-16 октября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Наталья Караваева

«ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОДЧИНЕННЫМИ: ПРАКТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРАЛОГИЯ»

Обучение руководителей диагностике психологического типа личности подчиненного и специфике взаимодействия с каждым типом

- *Познакомить участников с различными психологическими типами личности*
- *Научить определять тип человека по внешнему виду, речи, жестам, мимике, поведению, организации пространства и другим признакам*
- *Разобрать и проработать особенности взаимодействия с подчиненными разных типов в условиях осуществления управленческой деятельности*
- *Повысить личную эффективность руководителей*

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Продолжительность: 5 дней, 40 часов.

Условия участия: бесплатно, включает приветственный кофе - брейк.

По окончании курса выдается **свидетельство о повышении квалификации** установленного образца.

Для участия Вам необходимо заполнить заявку и отправить нам на e-mail: event@emaestro.ru, или позвонить по тел.: (846) 212-03-03, моб. 8 927 01 01 051

Руководитель проекта – Сапельникова Алина

Заявка на участие:

Компания	Ф.И.О.	Должность	Контактный телефон, моб.	Электронная почта