

## **МАРКЕТИНГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДАЖ\*\***

<b>Срок обучения</b>	1 неделя / 36 учебных часов
<b>Целевая аудитория</b>	Специалисты маркетинговых служб.
<b>Цель курсов</b>	Формирование навыков по проектированию и организации управления маркетинговой деятельностью на предприятиях и порядке применения на практике принципов маркетинга.

### **ПРОГРАММА**

1. Подготовка и проведение результативной выставочной деятельности.
2. Технологии телефонного маркетинга и телефонных продаж.
3. Механизм взаимодействия отделов маркетинга и продаж.
4. SWOT-анализ коммерческого потенциала предприятия. 4. Интернет-маркетинг как инструмент выявления и удовлетворения потребностей покупателей.
5. Стратегии заключения сделки с корпоративными VIP-клиентами.

\*\* Формируется ведомственная группа по согласованию (корпоративный формат).