

## ***УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ***

### **Срок**

**обучения** 1 неделя / 36 учебных часов

### **Целевая**

### **аудитория**

Руководители и специалисты отделов продаж, маркетологи.

### **Цель**

### **курсов**

Формирование системы знаний и развитие компетенций, необходимых для эффективного принятия решений.

## **ПРОГРАММА**

### **1. Технологии организации продаж**

Этапы продаж. Технологии и техники продаж. Покупательское поведение. Ведение переговоров. Коммерческая презентация

### **2. Торговые бизнес-стратегии**

Стратегический анализ бизнес-ландшафта и среды организации. Специфика разработки бизнес-стратегии в современных условиях

### **3. Кросс-функциональные платформы как новый канал реализации товаров**

Понятие и виды кросс-функциональных платформ (КФП). Крупнейшие мировые КФП. Возможности для белорусских субъектов хозяйствования

### **4. Обзор действующего законодательства в области ценообразования**

### **5. Товаропроводящие сети и их контроль**

Товаропроводящие сети промышленных организаций Республики Беларусь. Проблемные вопросы в деятельности белорусских товаропроводящих сетей за рубежом. Организация и проведение проверок надежности контрагентов

### **6. Практика мониторинга дебиторской и кредиторской задолженности организации**

Информационное обеспечение мониторинга дебиторской и кредиторской задолженности. Практические аспекты организации мониторинга дебиторской и кредиторской задолженности

**7. Использование CRM-систем в маркетинговой и сбытовой деятельности организации**

**8. Особенности нормативно-правового регулирования работы организации в условиях санкционных ограничений**

Нормативно-правовое регулирование цен и перемещения товаров. Минимизация рисков при заключении и расторжении договоров

**9. Нормативно-правовое регулирование противодействия коррупции**

Система мер по противодействию коррупции. Экономико-правовые механизмы реализации Закона Республики Беларусь от 15.07.2015 № 305-З «О борьбе с коррупцией. Ответственность за нарушение антикоррупционных требований»

**10. Этика и психология служебных отношений и делового контакта**

Деловой имидж. Правила ведения телефонного общения. Профилактика эмоционального выгорания специалистов по продажам

**11. Круглый стол: практика продаж, обмен опытом.**