



InterCAPITAL DEVELOPMENT

**EXPERT  
EVENTS**

*Подготви се за успех!*

***„ИНТЕР КЕПИТЪЛ ДИВЕЛЪПМЪНТ” със съдействието на “EXPERT EVENTS”,  
организира:***

***ОБУЧЕНИЕ НА ТЕМА:***

***”УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ”***

**КРАТКА ПРОГРАМА НА ОБУЧЕНИЕТО:**

***Част 1: ОСНОВИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОДАЖБИТЕ***

***Част 2: ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ***

***Част 3: СЕДЕМТЕ СТЪПКИ В ПРОДАЖБЕНИЯ ПРОЦЕС***

***Част 4: КЛЮЧОВИ ПРОДАЖБЕНИ ПРИНЦИПИ И ТЕХНИКИ***

***Част 5: КОНТРОЛ И ОЦЕНКА НА ПРОДАЖБЕНОТО ПРЕДСТАВЯНЕ***

***Част 6: ОНЛАЙН МАРКЕТИНГ, СОЦИАЛНИ МЕДИИ, ПРИНЦИПИ НА МРЕЖАТА  
И НЕТУЪРКИНГ***

## ПОДРОБНА ПРОГРАМА:

### **Част 1: ОСНОВИ НА УПРАВЛЕНИЕТО НА ПРОДАЖБИТЕ**

- *Цел и основни принципи на маркетинг мениджмънта*
- *Какво представлява стойността за клиента?*
- *Изграждане на партньорства и маркетинг на взаимоотношенията*
- *Място на продажбите във веригата за предоставяне на стойност*
- *Интегрирани маркетингови комуникации*

### **Част 2: ОРГАНИЗАЦИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ**

- **Прогнозиране, планиране и бюджетиране на продажбите:**
  - *Техники за прогнозиране на продажбите*
  - *Функции на бюджета за продажбите: планиране, мотивиране, координиране, комуникация и контрол*
- **Планиране и организиране на търговските екипи:**
  - *Процесът на планиране състава на продажбените екипи*
  - *Примери за успешно и неуспешно планиране*
  - *Организация на търговските екипи*
  - *Мотивиране на търговските екипи*
- **Управление на времето и територията:**
  - *Способи за повишаване продуктивността на продажбите*
  - *Установяване на продажбени територии*
  - *Ревизия на продажбените територии*
  - *Важността на управлението на времето*
  - *Самоуправление на времето от страна на продажбените специалисти*

### **Част 3: СЕДЕМТЕ СЪПКИ В ПРОДАЖБЕНИЯ ПРОЦЕС**

- *Непрекъснатия цикъл (колело) на продажбения процес*
- *Стъпка 1: Идентифициране и подбор на потенциални клиенти*
- *Стъпка 2: Проучване на клиента и планиране на продажбената комуникация*
- *Стъпка 3: Установяване на контакт с клиента*
- *Стъпка 4: Презентация и демонстриране на продукта*
- *Стъпка 5: Преодоляване на възраженията на клиента*
- *Стъпка 6: Приключване на продажбата*
- *Стъпка 7: Следпродажбена комуникация*

### **Част 4: КЛЮЧОВИ ПРОДАЖБЕНИ ПРИНЦИПИ И ТЕХНИКИ**

- *Използвай принципа на привличането*
- *Търси хората, които вземат решенията*
- *Мисли позитивно*
- *Развий вяра в собствените си способности*
- *Изграждай репутация (лична марка)*
- *Постоянствай*
- *Демонстрирай качество и успех*
- *Говори „на тях”, а не „за нас”*
- *Задавай въпроси*
- *Нека те възприемат като отличаващ се*
- *Бъди лоялен и заслужи доверие*
- *Слушай гласа на клиента*
- *Използвай хумора*
- *Работи здраво*

## **Част 5: КОНТРОЛ И ОЦЕНКА НА ПРОДАЖБЕНОТО ПРЕДСТАВЯНЕ**

- **Рамка на оценяването на търговските екипи**
- **Анализ на обема на продажбите, себестойността и доходността на продажбите:**
  - *Анализ на обема на продажбите*
  - *Анализ на себестойността*
  - *Анализ на доходността от продажбите*
  - *Проблеми при оценяването*
  - *Управление на доходността от активите*
- **Методи за повишаване на продуктивността и печалбата от продажбите**

## **Част 6: ОНЛАЙН МАРКЕТИНГ, СОЦИАЛНИ МЕДИИ, ПРИНЦИПИ НА МРЕЖАТА И НЕТУЪРКИНГ**

- **Онлайн маркетинг**
- **Продажби чрез социалните медии – основни принципи**
- **Принципи на мрежата, нетуъркинг**

**ЗАКРИВАНЕ НА ОБУЧЕНИЕТО И ВРЪЧВАНЕ НА СЕРТИФИКАТИТЕ ЗА  
ПРЕМИНАТИЯ КУРС**