



18-19 ОКТЯБРЯ 2016

МАСТЕР-КЛАСС

## КАК ПОСТРОИТЬ ФАБРИКУ ПРОДАЖ?

20% продавцов делают 80% продаж — и это только подкрепляет миф об «искусстве продавца». Но действия отделов маркетинга и продаж могут быть стандартизированы, и представляют собой процесс, а не искусство.

Как создать прозрачный процесс продаж B2B для всего штата продавцов, выявлять и устранять препятствия, мешающие продавать, что такое предложение «мафии» — об этом вы узнаете на мастер-классе.

### Для кого

Собственники, руководители компаний и подразделений, а также все, кому интересна теория ограничений.

### Программа мастер-класса

1. Что такое B2B-продажа?
2. Характеристика крупной (основной) продажи
3. Практический подход к крупным (основным) продажам. Разница между маркетингом и продажами
4. Систематизация маркетинга
  - Понимание ценности предложения
  - Определение целевых сегментов клиентов
  - Разработка маркетинговой акции
5. Процесс продаж
  - Разделение активных продаж и обслуживания
  - Построение процесса продаж
  - Как обеспечить непрерывное улучшение
6. Шаги внедрения
7. Важные моменты при внедрении CRM

### Место проведения

Новосибирск, пл. Маркса 7, БЦ «СанСити»,

### Спикер:

Нерюс Ясинавичюс (Литва)



- Сертифицированный TOC-практик в области производства, проектной среды, управления продажами, стратегии и тактики.
- Сертифицированный консультант по управлению бизнесом
- Основатель и партнёр консалтинговой компании по вопросам бизнес-процессов **TOC Sprendimai**.

