



Журнал «Управление сбытом» 11-13 декабря в Москве проведет **интенсивный трехдневный обучающий курс** по самым важным аспектам коммерческой работы в компании – **«Школа коммерческого директора»**

Преимущества курса:

- **больше времени каждому спикеру** на раскрытие темы и более глубокую её проработку,
- **ограниченное количества участников** школы (не более 40 человек в группе) дает возможность более камерно пообщаться со спикером во время обучения, задать волнующие участников вопросы,
- **практический формат обучения: отработка навыков, разбор кейсов, упражнения..**

Что такое «Школа коммерческого директора» от журнала «Управление сбытом»:

Интенсивный трехдневный курс обучения для коммерческих директоров по самым важным аспектам коммерческой работы в компании: **управление продажами, техника продаж, маркетинг и лидогенерация, работа с персоналом, управление дебиторской задолженностью.**

О чем пойдет речь на обучении в "Школе коммерческого директора":

- построение **эффективной и системной стратегии маркетинга** для увеличения продаж,
- как **перестать терять деньги** из-за неэффективной рекламы,
- как **повысить эффективность вашей системы лидогенерации**, чтобы она приносила в разы больше лидов,
- **технология привлечения внимания клиентов** к компании и бренду,
- как **PR помогает продажам**,
- как **создать информационную волну** и пробить защитные фильтры аудитории,
- как **перейти от транзакционных продаж к экспертным** и за счет этого существенно повысить объем продаж,
- **ключевые инструменты экспертных продаж**,
- как **нанимать лучших** в отдел продаж,
- как **провести собеседование** с менеджером по продажам,
- как **оценить потенциал менеджера** по продажам,
- как **построить эффективную систему мотивации** в отделе продаж,
- **материальная и нематериальная мотивация** в отделе продаж,
- как **работать с дебиторской задолженностью**,
- как **вернуть долги** и не потерять клиента, техника проведения переговоров о дебиторской задолженности,
- как **профилактировать** появление дебиторки,
- как **правильно обрабатывать входящие звонки**, чтобы не терять клиентов,
- как **увеличить продажи на входящих обращениях** клиентов.

Занятия курса проводят ведущие российские эксперты в области продаж, менеджмента и коммерческой деятельности: Тимур Асланов, Альберт Тютин, Елена Жданова, Сергей Лосев, Дмитрий Ткаченко.

Курс рассчитан на опытных руководителей. Это не оторванная от жизни теория и не прописные истины из учебника. Это личный опыт и рекомендации экспертов, реально работающие техники, разбор конкретных примеров и кейсов, инструменты и технологии для внедрения. И, конечно, ответы на вопросы участников. И большое количество практических заданий, как индивидуальных, так и групповых.

Занятия проходят в Москва-Сити в комфортной обстановке бизнес-школы.

В конце обучения участники получают диплом.

Проведите три дня с ведущими российскими экспертами в области управления продажами и с коллегами - директорами и коммерческими директорами B2B компаний со всей России!

Купить билет можно на сайте: [ЗДЕСЬ](#)

Или звоните

(495) 540-52-76

**Оргкомитет школы
Команда «Имидж-Медиа events»**