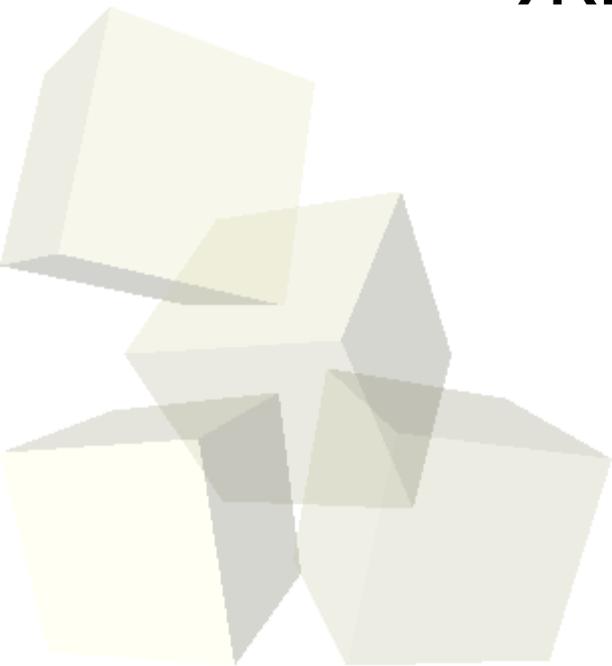




**УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В УСЛОВИЯХ  
ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ  
5 шагов к успеху**





## ■ 100% ПРАКТИКА

Все теоретические знания и умения будут закреплены на практике бизнес-симулятора Virtonomica®. Все бизнес-знания, которые участники имели до конференции и те знания, которые они получают в ее рамках будут трансформированы в опыт использования

## ■ НОВЫЙ ВЗГЛЯД

Поможет участникам по новому взглянуть на управление продажами. В рамках каждого задания, участники будут экспериментировать с подходами к продажам, ошибаться, делать выводы и вновь пробовать

## ■ КОМАНДА

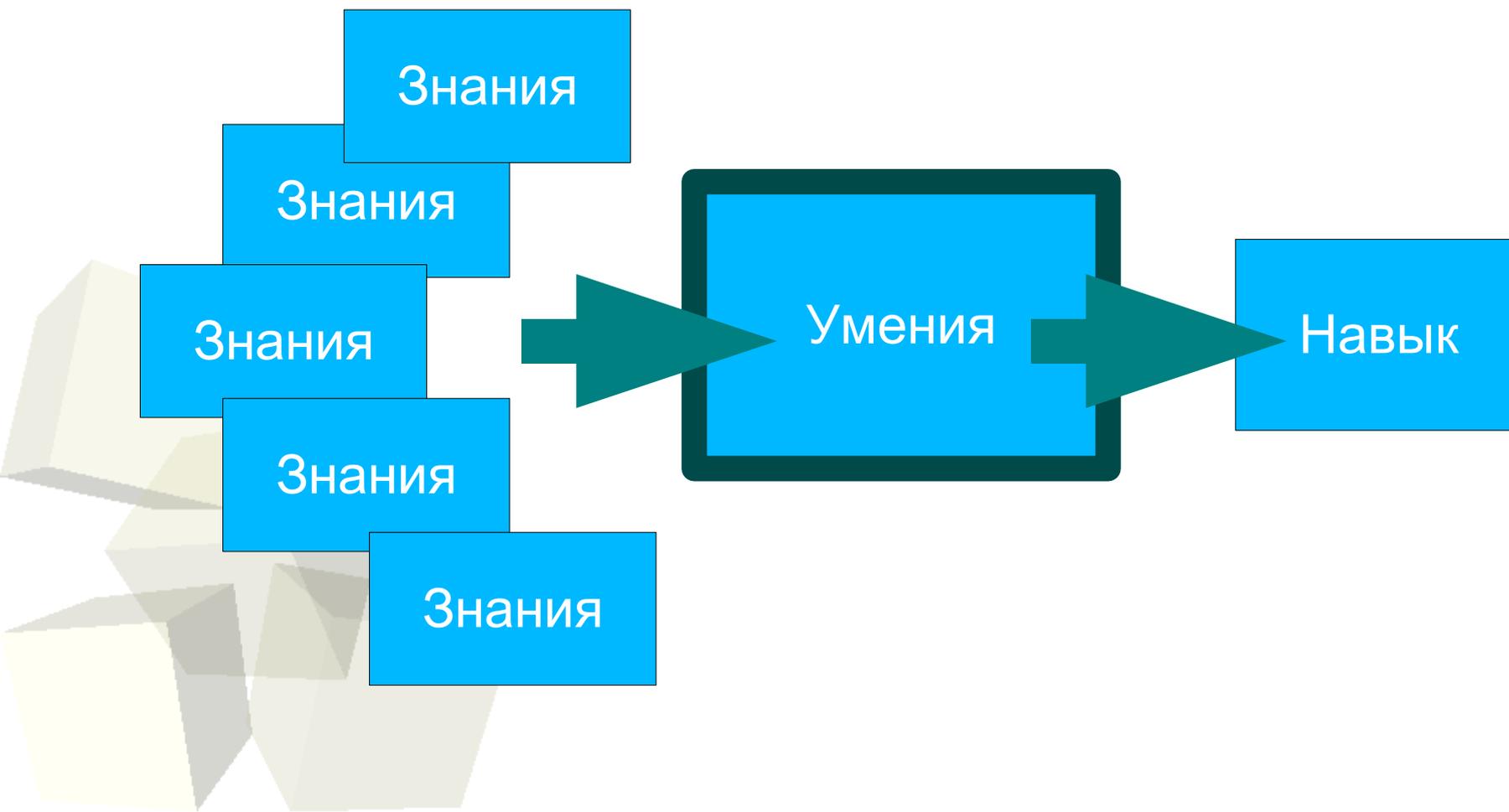
ничто не сплачивает людей как совместная игра. Стремление достичь лучших результатов объединяет участников и позволяет ставить более амбициозные цели

## ■ РЕАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ

в отличие от большинства бизнес-симуляторов, Virtonomica® не только имитирует деловые ситуации, но и позволяет конкурировать с тысячами реальных игроков, имеющими многолетний опыт игры и достижений выдающихся результатов. Такая ситуация близка к реальной рыночной, где успех бизнеса зависит не от машины, а от реальных людей с непредсказуемым поведением

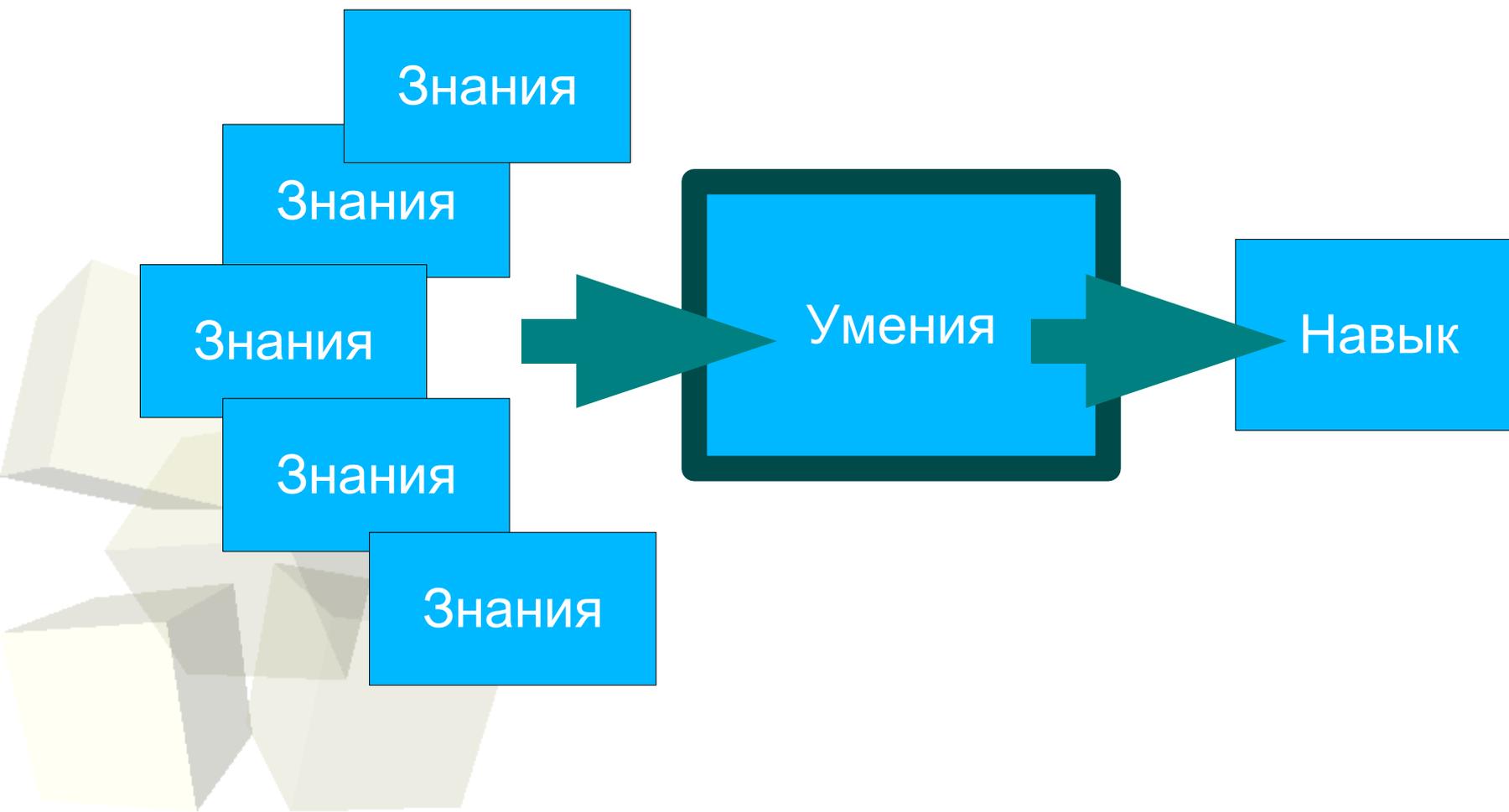
# Особенности использования бизнес-симулятора

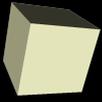
Концентрация программы на блок “Умения” - правильное использование “Знаний” для эффективного управления продажами: множественные блоки информации по инструментарию продаж сводятся воедино в умениях управлять продажами



# Особенности использования бизнес-симулятора

Концентрация программы на блок “Умения” - правильное использование “Знаний” для эффективного управления продажами: множественные блоки информации по инструментарию продаж сводятся воедино в умениях управлять продажами





## Шаг 1 Аудит целевых клиентов (2,5 часа)

### **Теоретический рефреш:**

целевые сегменты (их потребности, требования, каналы (где покупают), ценовая категория); стратегические и "поддерживающие" ниши; стратегия и тактика выхода в новые ниши.

### **Базовое задание на основе Virtonomica®:**

Установить и расширить группу целевых клиентов

**Разбор полетов, объявление победителя тура** – по количеству клиентов, по количеству сегментов

## Шаг 2 Управление каналами продаж (2,5 часа)

### **Теоретический рефреш:**

планирование продаж по каналам и между участниками одного канала; пакет условий для каждого канала; управление коммуникацией: постоянный сбор и обмен информацией с участниками канала;

контроль за дистрибуторами: оплата; контроль за ценами и качеством обслуживания;

оценка участников канала/корректировка (условий, клиентской базы)

### **Базовое задание на основе Virtonomica®:**

Расширить количество каналов продаж при сохранении стабильности поставок

**Разбор полетов, объявление победителя тура:** Самые эффективные продажи

## Шаг 3 Управление офисом продаж (2,5 часа)

### **Теоретический рефреш:**

регулярные планирование и контроль работы отдела и его сотрудников; обмен опытом, общее подведение итогов; оценка работы отдела, расчет стоимости продаж, регулирование издержек на продажи; оценка личной эффективности сотрудников.

### **Базовое задание на основе Virtonomica®:**

Создать эффективный офис продаж

**Разбор полетов, объявление победителя тура:** Самый эффективный офис

## Шаг 4 Управление взаимоотношениями с клиентами (2,5 часа)

### **Теоретический рефреш:**

система поиска потенциальных клиентов; навыки эффективной продажи (определение типа заказчика, его потребностей и подстройка под него; навыки презентации; навыки проведения переговоров с заказчиками; контраргументация и заключение сделки); уровень сервиса, послепродажное обслуживание; учет и анализ персональных данных продаж.

### **Базовое задание на основе Virtonomica®:**

Найти крупнейших клиентов, заключить договор на поставку

**Разбор полетов, объявление победителя тура:** Самый клиентоориентированный офис

## Шаг 5 Корректировка системы управления продажами (2 часа)

### **Теоретический рефреш:**

Регулярность пересмотра системы продаж, оптимизация управления, ревизия слабых мест, инжиниринг и реинжиниринг системы продаж

### **Базовое задание на основе Virtonomica®**

Оптимизировать систему продаж, на основе методов анализа

**Разбор полетов, объявление победителя тура и всей игры**



*Цикл шагов*

