

ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ wg TOC Czyli jak zwiększyć sprzedaż mimo kryzysu!

IDEA SZKOLENIA

Dla kogo?	Dla managerów średniego i wyższego szczebla odpowiedzialnych za sprzedaż.
Cel?	Szybki wzrost sprzedaży.
Metody?	Warsztaty i Studium przypadku (ang. Case) z zastosowaniem Teorii Ograniczeń.
Efekty?	<ul style="list-style-type: none">▶ Umiejętność identyfikacji ograniczeń w procesie sprzedaży.▶ Umiejętność wskazania kierunku zmian oraz wprowadzenia zmian umożliwiających znaczący wzrost sprzedaży.
Wniosek?	Zarządzanie sprzedażą wg Teorii Ograniczeń, pozwala optymalizować proces sprzedaży i poprzez wzrost sprzedaży zabezpieczyć rozwój firmy.

ZAKRES SZKOLENIA

1. Teoria Ograniczeń – wstęp
2. Obecna sytuacja (Co zmienić?)
 - a) Obecna sytuacja w zarządzaniu sprzedażą
 - b) Czynniki ograniczające sprzedaż
3. Docelowa sytuacja (Na co zmienić?)
4. Narzędzia TOC (Jak spowodować zmianę?)
 - a) Analiza procesu sprzedaży
 - b) Zarządzanie lejkiem sprzedaży wg TOC
 - c) Jak stworzyć ofertę nie do odrzucenia (*ang. Mafia Offer*)?
5. Studium przypadku (Case) firmy z zastosowaniem Teorii Ograniczeń
 - a) Diagnoza procesu sprzedaży wybranej firmy i jej ograniczeń
 - b) Docelowa sytuacja i jak ją osiągnąć

DATA I CZAS TRWANIA

2 dni – 5-6 Maj 2009

MIEJSCE

NTPP

CENA

2000 PLN/os.

PROWADZĄCY

Paweł Schmidt – Ekspert TOC

KREUJEMY LIDERÓW PRZYSZŁOŚCI !!!