КАК ПРОКАЧАТЬ ОТДЕЛ ПРОДАЖ? УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ НА МАСТЕР-КЛАССЕ!

**Для чего нужен отдел продаж?**  
**Как "прокачать" сотрудников и увеличить прибыль?**  
**Как найти эффективного продажника?**  
  
Ответы на эти и многие другие вопросы вы получите на **мастер-классе "Построение отдела продаж и распределение функционала для увеличения продаж"**, который пройдет 5 апреля в "Территории Бизнеса".   
  
**Блоки мастер-класса:**  
1. Система продаж и этапы построения отдела продаж   
2. Модели отделов продаж   
3. Распределение функционала и нормирование   
4. Портреты менеджеров по продажам. Их плюсы и минусы   
5. Конкуренция в отделе продаж   
6. Воронка найма менеджеров по продажам   
7. Кейсы из практики   
Вы узнаете, какие методы нужно применять для увеличения объема продаж.   
  
В качестве спикера выступит **Евгений Саблин** - предприниматель с 12 летним стажем, 8 лет из которых управлял производственным бизнесом.   
По итогам 2014 года компания заняла 14 место по России по качеству обслуживания клиентов.   
**Участие в мероприятии бесплатное!**Необходима предварительная **регистрация по телефону** 8 800 350 24 74 или через **онлайн-форму** ниже.  
  
  
  
**Дата мероприятия:**5 апреля, с 10-00 до 12-00   
**Место проведения:**ул. Российская 110, к 1, 2 этаж

<https://xn--74-6kcdtbngab0dhyacwee4w.xn--p1ai/news/kak-prokachat-otdel-prodazh-uznayte-bolshe-na-master-klasse/>