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/>