

Diploma Profesionala in Managementul Vanzarilor



Scopul programului este sa faciliteze participantilor dezvoltarea competentelor de leadership si manageriale precum si fundamentarea cunostintelor in domeniul vanzarilor si managementului vanzarilor. Programul dezvolta abilitati si cunostinte relevante pentru managerii de vanzari astfel incat acestia sa se implice activ in stabilirea, directionarea si coordonarea proceselor de dezvoltare a portofoliului activitatilor de vanzari pentru produsele si serviciile organizatiei.

Cui ii este destinat?

Programul se adreseaza atat managerilor care doresc sa-si dezvolte abilitatile de organizare si coordonare ale activitatii de vanzari, persoanele in formare sau recent promovati in posturi de management, consultati si specialisti in alte domenii precum si tuturor persoanelor care doresc sa-si lungeasca orizontul de cunostinte si sa-si imbunatateasca performanta si perspectivele de cariera. Programul de formare ofera participantilor posibilitatea de a detine cunostinte si aptitudini specifice activitatii de vanzari dar si de leadership si management general.

Obiectivele programului:

- Intelegerea diferitelor perspective in desfasurarea activitatilor de vanzare si proceselor de management al vanzarilor;

Diploma Profesionala in Managementul Vanzarilor

- De a examina rolul tehnologiei in realizarea vanzarilor intr-o organizatie si crearea unei valori adaugate clientilor;
- Furnizarea instrumentelor, tehnicilor si modelelor necesare efectuarii unei analize critice a operatiunilor de vanzare din cadrul unei organizatii si a managementului acestor operatiuni;
- Intelegera modului de aplicare a conceptelor si canalelor de vanzare intr-o organizatie;
- Intelegerea aprofundata a posibilelor probleme de management al vanzarilor care pot aparea in diverse organizatii si domenii de activitate.

Structura si durata programului

Cursul se desfasoara pe durata a 4 luni, incluzand tutoriale in clasa, activitati online, simulari si studii de caz, acces la resurse web dedicate cursului, scoala rezidentiala.

Competentele dezvoltate de participarea la acest curs:

- Scanarea facila a mediului, viziune si leadership;
- Dezvoltarea abilitatilor si cunostintelor necesare proiectarii unor procese/ operatiuni eficiente la nivel departamental sau organizational;
- Dezvoltarea abilitatii de proactivitate pentru situatii date si a persuasiunii;
- Managementul resurselor umane;
- Utilizarea instrumentelor de management pentru schimbari la nivel departamental si organizational;
- Dezvoltarea capabilitatii de relationare cu persoane din diverse medii si a abilitatilor de facilitare.

Continutul programului va include tematici referitoare la:

- Concepte, canale de vanzare si impactul tehnologiei asupra vanzarilor dintr-o organizatie;
- Coaching, pregatirea si instruirea echipei de vanzari;

Diploma Profesionala in Managementul Vanzarilor

- Stabilirea obiectivelor echipei de vanzari, previziuni si proces decizional;
- Modalitati de control ale activitatii echipei de vanzari si a costurilor aferente;
- Managementul stressului si motivarea non-financiara a echipei de vanzari;
- Gestionarea eficienta a resurselor echipei de vanzari;
- Angajarea reprezentantilor de vanzari potriviti;
- Evaluarea performantei reprezentantilor de vanzari;
- Contractarea si gestionarea eficienta a clientilor cheie.

Beneficiile cursului:

La nivel individual:

- Stimularea abilitatilor manageriale de previziune, leadership si gestionare resurse;
- Asimilarea etapelor procesului si metodelor aplicative oricarui tip de vanzare;
- Dezvoltarea abilitatilor de prezentare si comunicare;
- **Certificatul ANC care permite exercitarea profesiei de DIRECTOR DE VANZARI (cod COR 112018)** in urma absolvirii cu succes a cursului si a evaluarii competentelor dobandite.

La nivel organizational:

- Optimizarea relatiei cu partenerii de afaceri si cresterea cifrei de afaceri a organizatiei;
- Motivarea si coeziunea echipei de vanzari;
- Folosirea eficienta a diferitelor surse de informatii relevante domeniului managementului vanzarilor;
- Proiectarea si implementarea proceselor noi de vanzare intr-o organizatie si imbunatatirea celor existente.

Pentru inscrieri si informatii despre programele CODECS un consultant va sta la dispozitie la sediul din str.

Agricultori, nr. 37-39, la telefon: 021.252.51.82/ 3/ 4 sau e-mail: training@codecs.ro; sales@codecs.ro