



Высшая школа менеджмента СГЭУ приглашает на бесплатный практический семинар "Конвейерный отдел продаж"

Если вы являетесь владельцем бизнеса или директором компании, то рано или поздно перед вами встанут следующие вопросы:

- как увеличить оборот компании?
- как организовать постоянный приток новых клиентов и удержать текущих клиентов?
- как избавиться от зависимости в продажах от пресловутого «человеческого фактора» и заменить его системой?
- как защитить компанию от риска потери базы клиентов при увольнении менеджера по продажам?
- как получить обученный, организованный, оснащенный и мотивированный персонал коммерческой службы?

Семинар рассчитан на собственников компаний, руководителей и специалистов, работающих в сфере маркетинга и продаж.

На семинаре вы узнаете об альтернативном подходе к созданию эффективного отдела продаж, при котором:

- ваш бизнес не зависит от персонала, а работает как система: четко, слажено и предсказуемо;
- кадровая проблема решена раз и навсегда. Вы не ищете «звезд» в продажах, а берете тех, кто есть на открытом рынке труда. Вы как Макдональдс, не охотитесь за супер-поварами, а принимаете способных, помещаете их в систему и получаете прогнозируемый результат;
- у вас всегда приток новых клиентов, которые буквально выстраиваются к вам в очередь. А существующие клиенты начинают покупать у вас чаще, больше и дороже;
- вы можете масштабировать свой бизнес и выходить на другой уровень продаж и прибыли.

Практический семинар состоится 14 сентября 2016г. (среда) с 16-00 до 18.00 в аудитории 416Е (корпус Е) Самарского государственного экономического университета (ул. Советской Армии, 141). **Участие в семинаре бесплатное по предварительной регистрации. Количество мест ограничено.**



Автор и ведущий семинара - Евгений Божко, директор консалтингового агентства "Божко и Партнеры" (г.Тольятти), предприниматель и бизнесмен с 18 летним стажем, практикующий бизнес-тренер, среди клиентов которого Автосалон «Ниссан» (компания «Викинги» г.Тольятти), компания ВолгаМашМаркет, страховая компания Aliso, рекламное агентство «Директ Лайн», ООО ТеСтим, Консалтинговое агентство «Путь», «Фиа-банк», «Тольяттихимбанк», «Эл Банк», «Дизайн Престиж», сеть магазинов «БЕГЕМОТИК», ПКД Свет+, ООО Кров-Сервис, ООО Зизитек, Гильдия Парикмахеров г.Тольятти, ООО «Премьера», ООО «Кудесник», ООО «Детали-Крафт», Автоград - Экспо.

Под руководством Е.Божко создано с нуля более 32 эффективно работающих отделов продаж, обучено более 1200 сотрудников отделов продаж, внедрено более 50 успешных CRM-решений в компаниях различных отраслей, проведено 376 тренингов и семинаров по тематике организации и оптимизации отделов продаж.

bozhko.ru

Зарегистрироваться на семинар можно по ссылке: <https://hsm-sseu.timepad.ru/event/370890/>

Задать вопросы по семинару можно по тел. (846) 933-86-77 или по почте: mba-sseu@yandex.ru

Подробнее о нас: mba.sseu.ru

ВКонтакте: <https://vk.com/club77206275>

Facebook: <https://www.facebook.com/groups/hsm.sseu>