



# MANAGEMENTUL ECHIPEI DE VANZARI

## INDICATORI DE PERFORMANTA

Target: supervisory, area manageri

### Ziua 1

- Managementul de vanzari eficient
- Conceptul de indicator de performanta versus standard
- Descrierea celor mai uzuali indicatori de performanta in activitatea de vanzari si distributie
- Studiu de caz: analizarea indicatorilor de performanta ai companiei ABC si propunerea de masuri corective
- Managementul informatiei si a bazei de date clienti
- Control, training si coaching eficient in vanzari
- Managementul schimbarilor si al rotatiei de personal din vanzari

### Ziua 2

- Planificarea in vanzari.
- Notiuni de managementul timpului si de eficienta
- Comunicarea si stiluri de management
- Motivarea fortei de vanzari
- Controlul performantei
- Eficientizarea sedintelor de vanzari
- Eficientizarea timpului administrativ al fortei de vanzari
- Management versus leadership. Fiti leaderi !