**Семинар «Комплексные решения по управлению продажами. Изучение финансовых рынков»**

20 сентября 2018 года в г. Волхов по адресу: ул. Авиационная, д.48, оф.209 состоится семинар для предпринимателей **«Комплексные решения по управлению продажами. Изучение финансовых рынков».**

Участники семинара узнают ключевые тренды и проблемы управления продажами, принципы управления ключевыми клиентами, процесс продаж и техники продаж, системы мотивации и основы оценки деятельности отдела продаж. В форме консультации будут рассмотреныосновы функционирования финансовых рынков.

Спикеры семинара – преподаватели-практики Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, имеющие многолетний опыт предпринимательской деятельности.

Семинар организуется Ленинградским областным центром поддержки предпринимательства в рамках региональной программы обучения 2018 года.

В ходе семинара будет также представлена информация о сервисах поддержки Корпорации МСП. Портал дает возможность получить максимум необходимой информации об организации, развитии бизнеса, мерах поддержки, о закупках крупных заказчиков и т.п.

Начало семинара – в 11.00. Записаться можно на сайте [www.813.ru](http://www.813.ru), в разделе – *ОБУЧЕНИЕ* или в Волховском бизнес-инкубаторе по тел. 24405, адрес эл. почты vbi813@yandex.ru

**программа проведения семинара по теме «Комплексные решения ПО управлениЮ продажами. Изучение финансовых рынков»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Дата проведения:**  **Место проведения:** | 20.09.2018г. в 11:00  г. Волхов, ул. Авиационная, 48, оф.209 |
| **Категория участников семинара** | * субъекты или представители субъектов малого, среднего бизнеса Ленинградской области; * представители организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства Ленинградской области; * представители общественных организаций и объединений предпринимателей; * представители администраций муниципальных образований Ленинградской области, курирующие вопросы развития малого, среднего бизнеса; * сотрудники комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области; * сотрудники Государственного казенного учреждения Ленинградской области «Ленинградский областной центр поддержки предпринимательства». |
| **Содержание семинара** | * Ключевые тренды и проблемы управления продажами * Организационные структуры управления продажами * Управление ключевыми клиентами * Процесс продаж и техники продаж * Системы мотивации и оценка деятельности отдела продаж * Основы функционирования финансовых рынков |
| **Режим занятий:** | 3 академических часа в течение 1 рабочего дня |
| **Форма обучения:** | Очная |
| **Выдаваемый**  **документ:** | Сертификат о прохождении семинара, удостоверение о повышении квалификации СПбПУ |
| **Стоимость участия:** | бесплатное |

|  |  |
| --- | --- |
| 10:45 - 11:00 | * Регистрация на семинар |
| 11:00 - 11:10 | * Приветствие * Краткая информация по раздаточному материалу и документам * Регламент семинара |
| 11:10 - 11:30 | * **Блок 1. Ключевые тренды и проблемы управления продажами** |
| 11:30 - 11:50 | * **Блок 2. Организационные структуры управления продажами** |
| 11:50 - 12:10 | * **Блок 3. Управление ключевыми клиентами** |
| 12:10 - 12:20 | * Ответы на вопросы. Консультация по регистрации на портале «Бизнес-навигатор МСП» |
| 12:20 - 12:30 | * Перерыв |
| 12:30 - 14:00 | * **Блок 4. Процесс продаж и техники продаж** |
| 14:00 - 14:30 | * **Блок 5. Системы мотивации и оценка деятельности отдела продаж** |
| 14:30 - 14:55 | * **Блок 6. Основы функционирования финансовых рынков** |
| 14:55- 15:00 | * Закрытие семинара |