



**Тема: Бизнес-процессы отдела продаж:  
оптимизация, автоматизация, цифровизация»**

**Кому будет полезен семинар:**

- Собственникам продающих бизнесов
- Топ-менеджерам
- Коммерческим директорам и руководителям отделов продаж
- Руководителям и сотрудникам отделов маркетинга
- Всем, кто строит свою карьеру в продажах

**Программа семинара**

**1. Оптимизация основных процессов в отделе продаж**

- Анализ и оптимизация клиентской базы. Создание системы привлечения и удержания новых клиентов.
- Анализ и оптимизация ассортимента. Ревизия стандартов работы с ассортиментом.
- Ценовая политика. Ревизия системы ценообразования.
- Маркетинговая политика. Анализ эффективности и коррекция.
- Количественный и качественный анализ эффективности персонала отдела продаж. Обучение, мотивация, контроль.

**2. Автоматизация работы отдела продаж. CRM как конкурентное преимущество.**

- Концепция CRM. Автоматизация процессов в отделе продаж.
- Ключевые функции CRM в продажах. Автоматизация работы с клиентской базой в CRM.
- Основные принципы настройки CRM системы.
- Организация контроля работы персонала с помощью CRM.

**3. Цифровизация как вектор развития бизнеса.**

- Что такое цифровизация и для чего она нужна?
- Изменение маркетингового образа компании и продукта с помощью цифровизации.
- Переформатирование и оптимизация информационных потоков внутри компании. Новые возможности анализа и прогнозирования.
- Дополнительные инструменты внешних коммуникаций. Цифровизация как новый инструмент продаж.

**Семинар состоится по адресу:** г. Гомель, ул. Ирининская 21-17, конференц-зал Гомельского отделения БелТПП, 3 этаж

**Время проведения:** 26 января 2023 г (четверг) с 10-00 до 17-00, начало регистрации в 09-30.

**Подробная информация:** [bizgomel.by](http://bizgomel.by), 8 0232 23 22 76, 23 62 22, [rio@ccigomel.by](mailto:rio@ccigomel.by).