



03-5662592 פקס 03-5603046, תל-אביב 67721 טל. 34, Dereh Ha-Agana St., Tel-Aviv 67721 Tel. +972-3-5603046, fax +972-3-5662592

www.newman.co.il info@newman.co.il

ת"וב

КУРС МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

ПРОГРАММА КУРСА

Продолжительность курса: 4 месяца, 1 раз в неделю, занятия в вечернее время, 18.00 - 21.00 (по 4 академ. часа).

Общая продолжительность курса 64 академ. часа.

Курс включает в себя теоретические и практические занятия.

I. ИСКУССТВО ПРОДАЖИ

Психологическая подготовка менеджера по продажам

Постановка целей

Поиск и выявление целевой группы покупателей

Подготовка к установлению контакта

Установление контакта

Выявление потребностей покупателя

Психологические типы покупателей

Презентация услуги/товара

Искусство мерчандайзинга.

Наиболее часто встречаемые возражения и их преодоление

Продажа при личной встрече
Продажа по телефону
Продажа через интернет
Закрытие сделки.
Дополнительные продажи при закрытии сделки
Сопровождение сделки
Повторные сделки

II. МАРКЕТИНГ

Понятие маркетинга
Определение потребности, нужды, спроса
Классификация потребностей
Понятие удовлетворения потребности, подходы к удовлетворению потребности
Концепции маркетинга (классическая и современная)
Классическая концепция маркетинга 4P: Товар. Цена. Место. Продвижение
Современная концепция маркетинга 4C: Потребитель. Стоимость. Удобство.
Коммуникация
Реклама. Виды рекламы. Методы создания рекламы
Рекламное сообщение. Рекламные площадки
Оценка эффективности рекламы
Особенности маркетинга B2B (business to business) и B2C (business to client)

III. БИЗНЕС МЕНЕДЖМЕНТ (УПРАВЛЕНИЕ)

Управление персоналом
Стратегическое и тактическое планирование
Организация работы отдела продаж
Конкурентная борьба
Логистика
Основы бухгалтерии и ведения документации
Различные виды бизнеса в Израиле
Закон о защите прав потребителей