Автор: Administrator
11.03.2014 08:15 - Обновлено 11.03.2014 08:40

Уважаемые выпускники и слушатели Президентской программы!

20 марта 2014 года в 16:30 в НОУ «Открытая Владимирская Бизнес Школа», по адресу г. Владимир, ул. Володарского, д. 12 состоится семинар

«Специалисты в области продаж: рецепты эффективной мотивации»

Менеджеры по продажам – одна из самых востребованных позиций на рынке труда, по данным большинства исследований рынка. Спрос на специалистов в области продаж остается стабильно высоким: 70% всех обращений в кадровые агентства – запросы на подбор менеджеров по продажам с активным поиском клиентов. И одна из причин стабильного спроса – высокий уровень текучки персонала на позиции менеджера по продажам, которая связана в свою очередь с неправильным выстраиванием системы мотивации персонала в области продаж.

На данном семинаре Вы познакомитесь с успешными практиками мотивации специалистов в области продаж, а также сможете поделиться своим собственным опытом.

***Организаторами события являются*:** Владимирская региональная общественная организация «Ассоциация выпускников Президентской программы Владимирской области», Владимирский региональный ресурсный центр Президентской программы, НОУ «Открытая Владимирская Бизнес Школа».

Время проведения: *20 марта, 16.30*

Регистрация: *16.00 – 16.30*

Место проведения: *г. Владимир, ул. Володарского, 12*

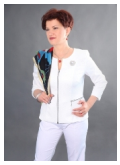
(НОУ «Открытая Владимирская Бизнес Школа»)

Заявки, с указанием Ф.И.О. и контактной информации, принимаются до **18.03.2014** включительно по электронной почте
rrcvladimir@gmail.com
. Количество мест ограничено.

Организация кофе-брейка: 100 рублей.

По организационным вопросам можно обращаться во Владимирский региональный ресурсный центр по тел.: (4922) 36-69-05

Спикеры:



Балакина Ирина Владимировна , генеральный директор «Consult BI»

Моисеева Ирина Николаевна,

руководитель группы консультантов Кадровый Холдинг АНКОР

Программа

16:30 – 16:40

Открытие круглого стола	(

16:40 – 17:00

«Ожидания от профессии в области продаж»

Спикер:	**Моисеева Ирина Николаевна,**

руководитель группы консультантов Кадровый Холдинг АНКОР

Тезисы выступления:

- Престиж профессии в продажах

- Портрет компании-работодателя
- Уровень дохода в отраслях
- Преимущества и недостатки работы в сфере продаж
- Ожидания сотрудников с различным опытом работы
- Мотивация сотрудников в сфере продаж. Взгляд руководителей и специалистов

17:00– 17:45

«Взаимосвязь мотивации и производительности труда ключевого персонала – фактор в

Спикер: **Балакина Ирина Владимировна,**

Тезисы выступления:

- Как определить, какую сумму (%) от валового дохода (ВД) можно потратить на заработну
- Доля продуктивного и непродуктивного персонала в коллективе. Мотивация для каждой
- Основные составляющие для расчета заработной платы:

- оклад;

- KPI;

- smart-задачи.

- Пример расчета заработной платы на примере конкретного предприятия.

17:45 – 18:00

Кофе-пауза

18:00 – 19:00

Продолжение семинара

19:00– 19:10

Подведение итогов

Будем рады Вас видеть!