



Konspekt tematyczny

Kierunek	Nazwa przedmiotu
ZARZĄDZANIE	Wstęp do zarządzania sprzedażą
Program kształcenia (treści nauczania): 1. Formuła zarządzania sprzedażą. 2. Zadania szefa działu sprzedaży. 3. Planowanie sprzedaży - dziś i jutro. 4. Budowanie profesjonalnego zespołu sprzedawców. 5. Wyszukiwanie talentów. 6. Doskonalenie zespołu sprzedawców. 7. Programy wynagrodzeń jako motor ponadprzeciętnych wyników. 8. Plan działań sprzedażowych 9. Badanie efektywności i zarządzanie nią; 10. Coaching i działania doradcze; 11. Budowanie lojalności klientów, 12. CRM w sprzedaży	