



SZKOLENIA ZWIĘKSZAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ

Jak Zsynchronizować Produkcję i Sprzedaż? Czyli PRZEBUDOWA FUNKCJI SPRZEDAŻOWEJ wg TOC

We wszystkich obszarach firmy wprowadziliśmy specjalizację i porzuciliśmy wynagrodzenia akordowe, aby poprawić jakość i zwiększyć efektywność. Z wyjątkiem jednego brzydkiego kaczątka... Z wyjątkiem obszaru sprzedaży...
Najwyższy czas aby PRZEBUDOWAĆ FUNKCJĘ SPRZEDAŻOWĄ!

Program szkolenia

Co Zmienić w sprzedaży?

- ✓ Wstęp do SPE (ang. *Sales Process Engineering*)
- ✓ Zrozumienie ograniczeń i dysfunkcji obecnych działów handlowych

Na co zmienić w sprzedaży

- ✓ Definicja krytycznych warunków do spełnienia przez nową funkcję sprzedaży
- ✓ Zaprojektowanie nowych procesów i struktury sprzedaży
- ✓ Redefinicja ról w procesie sprzedaży

Jak spowodować zmianę w sprzedaży

- ✓ Stworzenie praktycznego planu działań
- ✓ Przygotowanie macierzy przekonywania do zmian

Dla kogo:

- ✓ Właściciele i Zarządy firm
- ✓ Dyrektorzy sprzedaży
- ✓ Dyrektorzy Ciągłego doskonalenia
- ✓ Menadżerowie i Kadra kierownicza

Korzyści:

- ✓ Zrozumienie dysfunkcji obecnych działów handlowych
- ✓ Poznanie opartej o TOC koncepcji przebudowy funkcji sprzedażowej i jej niezbędnych elementów
- ✓ Likwidacja systemowych konfliktów działu sprzedaży z innymi działami



SZKOLENIA ZWIĘKSZAJĄCE EFEKTYWNOŚĆ

Jak Zsynchronizować Produkcję i Sprzedaż? Czyli PRZEBUDOWA FUNKCJI SPRZEDAŻOWEJ wg TOC

Sylwetka trenera

PAWEŁ SCHMIDT

Ekspert TOC, Wykładowca i opiekun merytoryczny unikalnych studiów podyplomowych z Zarządzania Ograniczeniami na Collegium Da Vinci w Poznaniu. Dyrektor Inherent Simplicity oraz Goldratt Consulting na Polskę.

Doradca strategiczny w zakresie przebudowy funkcji sprzedaży, poprawy przepływu na produkcji, budowy strategicznej przewagi konkurencyjnej oraz jednoczenia zespołów wokół ambitnego celu.



TERMIN: 26 kwietnia 2017

MIEJSCE: Collegium Da Vinci, ul. Gen. T. Kutrzeby 10, 61-719 Poznań

CENA: 600 zł + VAT/osobę

(Cena zawiera: materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch)

OTWARTA
KONFERENCJA

