

# LOGCONSULT

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

ЦЕНТР «ЛОГКОНСАЛТ» ПРОВОДИТ

## ТРЕНИНГ

### «Стратегия продаж в транспортной логистике. Практики управления»

(2 декабря 2021 г., начало в 10.00)

для собственников бизнеса, руководителей отделов продаж (транспортно-экспедиционных компаний, компаний-перевозчиков, логистических операторов)

#### ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

**10.00-10.10** Приветственный кофе

**10.10** Блок 1: Личная эффективность

1. Портрет руководителя отдела продаж. *Качества, повышающие профессиональный уровень руководителя.*
2. Продуктивность. *Принципы самоорганизации.*

**Блок 2: Планирование**

1. Цели и задачи отдела продаж транспортно-экспедиционных услуг/оперативного отдела. *Создание позитивного имиджа всей компании.*
2. Структура и стратегия (ключевые шаги формирования) построения отдела продаж транспортно-экспедиционных услуг. *Уникальное торговое предложение.*

**12.00-12.20** Кофе-пауза

**Блок 3: Организация**

1. Привлечение сотрудников. *Soft skills ключевых сотрудников. На какие качества обращать внимание в первую очередь при приеме на работу сотрудников на вакансии «менеджер по продажам транспортных услуг», «экспедитор транспортный».*
2. Культура самореализации. *Климат в коллективе. Влияние на эффективность сотрудников. Уровень вовлеченности сотрудников.*
3. Создание сильной команды, и почему они все равно не хотят работать. *Истинные причины отговорки и работа с ними. Повышение производительности труда сотрудников.*
4. Адаптация и точки контроля сотрудников.

**15.00-15.20** Кофе-пауза

**Блок 4: Руководство**

1. Мотивация материальная и нематериальная. *Работа с показателями эффективности.*
2. Регламент и должностные инструкции. *Должностные обязанности специалиста по продажам.*
3. Карта рабочего дня клиентского отдела.
4. KPI менеджера по продажам.

## Блок 5: Контроль

1. CRM. Показатели эффективности. Частота контроля.
2. Система отчетности.
3. Работа с дебиторской задолженностью/платежная дисциплина.
4. Time management руководителя.
5. Делегирование.

## 17.00 Подведение итогов тренинга. Вручение сертификатов

### В результате вы получите:

- системный взгляд на продажи;
- принципы построения эффективной команды;
- знания и навыки, позволяющие увеличивать прибыль.

**Место проведения:** г. Минск, ул. Ольшевского 22 (конференц-зал Армтек)



### Автор тренинга

**Элла Романчук** – предприниматель, соучредитель транспортно-экспедиционной компании «Трансдэй» (Беларусь, Минск). Опыт создания и ведения собственного бизнеса с 2015 года. Опыт работы в транспортной логистике (личный опыт продаж) – более 15 лет.

**Приглашаем собственников бизнеса, начальников отделов продаж компаний-перевозчиков, транспортно-экспедиционных компаний, логистических операторов принять участие в тренинге**

Для участия необходимо направить на майл: [info@logconsult.by](mailto:info@logconsult.by):

1. Название компании.
2. ФИО участника и должность.
3. Оплатить счет за участие. Скачать [СЧЕТ](#) на оплату.

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ (ОРГАНИЗАТОР)

Центр LOGCONSULT.BY

Тел для справок: +375 29 639-96-98

E-mail: [info@logconsult.by](mailto:info@logconsult.by)



## МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ТРЕНИНГА

**Адрес:** Республика Беларусь,  
г. Минск, ул. Ольшевского 22 (конференц-зал Армтек)

**Время проведения:** 10.00-17.00 (предусмотрены кофепauses)

## СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Группа формируется по оплате.

**Количество мест ограничено:** 20 чел./группа

**Стоимость** – 250 бел. руб./чел (безнал)

Скачать [СЧЕТ](#) на оплату.

**ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ТРЕНИНГЕ!**