Серия семинаров
«Повышение квалификации
для профессионалов рынка электронных компонентов»

Семинар «Организация продвижения и продаж электронных компонентов»

Семинар пройдет **в Москве, 17 июля 2014 г. с 10 до 14 часов.**

Авторы и докладчики семинара:

- Иван Покровский, генеральный директор «Центра Современной Электроники»;
- Алексей Соловьев, независимый эксперт.

Программа семинара
«Организация продвижения и продаж электронных компонентов»
Для смешанных групп специалистов

1. Реклама и продвижение
    - Обзор и анализ задач: информирование заказчиков, позиционирование своей компании и продукции, формирование предпочтений
    - Методы массовых и персональных коммуникаций с заказчиками, используемые на рынке электронных компонентов
    - Требования к содержанию и форме рекламных материалов в условиях информационной зашумленности
    - Управление отношениями с целевыми заказчиками, формирование долгосрочной лояльности
2. Продажи и закупки – стыковка интересов поставщика и заказчика.
    - Соответствие потребностей заказчика и специализации поставщика
    - Различные схемы принятия решений о выборе компонентов и поставщиков (для различных потребностей и разных типов заказчиков)
    - Документы и события: запросы, коммерческие предложения, заказы, договора, отгрузки, оплаты, рекламации и пр. Рекомендации по работе с ними.
    - Конкуренция за целевого заказчика, тактика.
3. Продвижение и продажи в бизнес-процессах
    - Обобщенная организационная структура дистрибьютора электронных компонентов.
    - Анализ процессов, связанных с рекламой и продвижением.
    - Анализ процессов продаж.

Регламент семинара:
09.00 – 10.00 Регистрация участников
10.00 – 11.30 Первая часть семинара
11.30 – 12.00 Кофе-брейк
12.00 – 14.00 Вторая часть семинара

Если у Вас есть пожелания по содержанию и формату семинаров, будем рады обсудить их по тел. +7(905)722-24-11 или по эл. почте seminar@sovel.org .

Другие семинары серии «Повышение квалификации для профессионалов рынка электронных компонентов»:

Семинар «Обзор рынка электронных компонентов»

- Введение в профессию
- Рынок продукции. Что нужно знать о компонентах для успешных продаж.
- Рынок заказчиков, основные сведения. Чтобы лучше понимать заказчиков и планировать работу с ними.
- Конкурентная среда. Понимать особенности участников рынка, уважать конкурентов, достойно представлять свою компанию.

Семинар «Личные продажи электронных компонентов»
Для менеджеров по работе с заказчиками

- Компетенции, необходимые для успешных личных продаж.
- Планирование коммуникаций, подготовка предложений.
- Сбор информации о заказчиках.
- Обращение, переговоры, обработка результатов.
- Техники личных продаж.
- Этика личных продаж.
- Поддержание долгосрочных личных отношений с заказчиками.