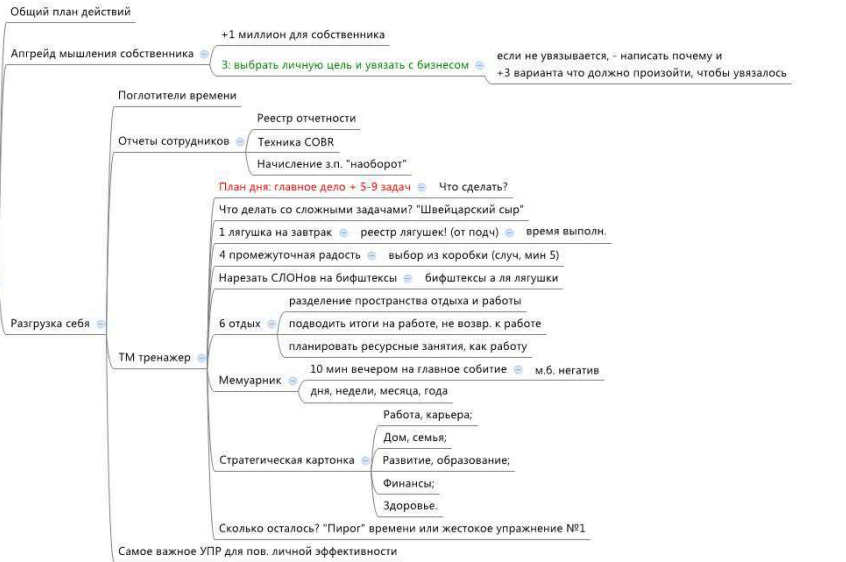
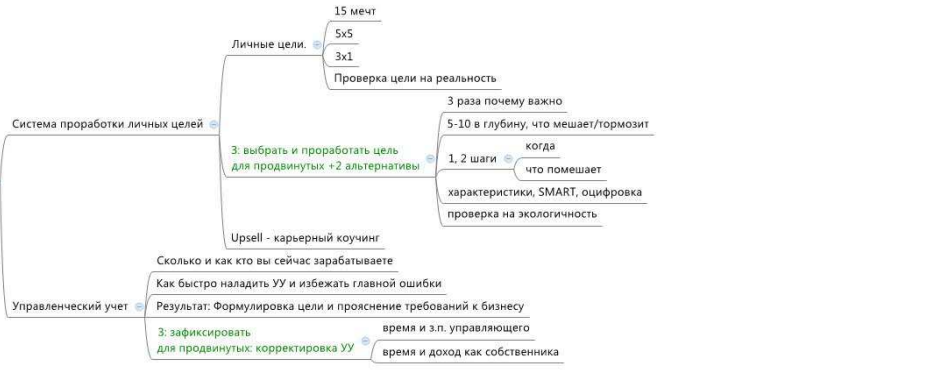


Как выжать максимум из вашего бизнеса в процессе эксплуатации

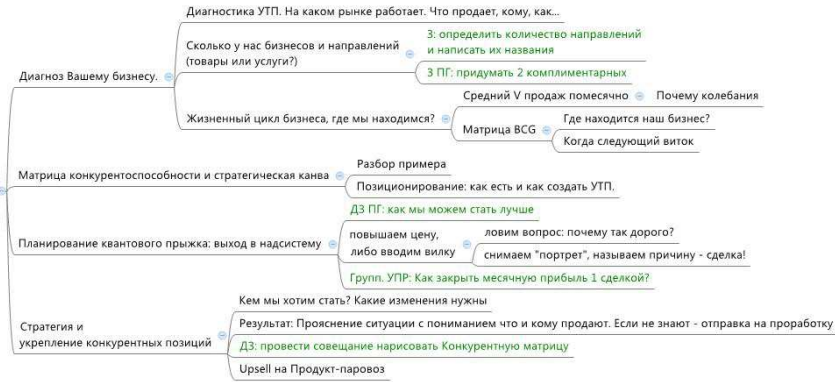
Как выжать максимум из вашего бизнеса в процессе эксплуатации



Достижение целей через бизнес



Бизнес, как продукт. Что и как нужно улучшить



Все что нужно знать о маркетинге и продажах. MiniMBA

- 2 самых важных цифры в бизнесе
- 5 коэффициентов Джея Абрахама для розницы
- 3+1 функции маркетинга и продаж в B2B
- Клиентский Гамбит
- 2 функции веб-сайта + система продаж в Интернет
- Программы лояльности миф или реальность
- Внедрение CRM; как, зачем и почему?
- KPI в привязке к стратегии

Как повысить рентабельность. Усиление бизнес-процессов

- Неочевидные способы увеличения продаж
- 2 способа быстрого описания бизнес-процессов
- 1 наглядная картинка вместо кипы должностных инструкций для ваших сотрудников.
- Оптимизация основного бизнес-процесса - до 50% экономии.
- Кейс: оптимизация БП на примере работы отдела продаж

Как активировать сотрудников на изменения и подвиги



Найм персонала через проведение конкурсов

- Проведение конкурсов: как собрать 20 кандидатов за 72 часа и выбрать лучших за 3 часа.
- В каких случаях применимо
- Общий алгоритм организации и проведения конкурсов
- Кейс: Как нанять лучшего менеджера по продажам.
- 3 базовых психотипа продавцов.
- Как не "заморозить" новичков. План обучения и адаптации.

Фоновый найм "чужими руками"

