

**ՀՀ բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության նախարարության կողմից
հայտարարված դրամաշնորհային ծրագրի շրջանակում
«Բի Էս Մի» Բիզնեսի Աջակցման Կենտրոնն իրականացնում է
«10 թեմաներով անվճար վերապատրաստման դասընթացներ»**

SS վաճառքներ (Միջին մակարդակ)

Ուսումնական ծրագիր

Հ/Հ	Թեմա	Դասընթացի նկարագրություն
1	Ընդլայնված SS վաճառքի ռազմավարություններ	<ul style="list-style-type: none">Տուկայական միտումների և հաճախորդների կարիքների վերլուծությունՆպատակային վաճառքի ռազմավարությունների մշակումՀաշվի վրա հիմնված վաճառքի տեխնիկաՌազմավարական գործընկերության կառուցումԸնդլայնված բանակցություններ և գործարքների փակում
2	Լուծումների վաճառք և խորհրդատվական մոտեցում	<ul style="list-style-type: none">SS լուծումների ըմբռնման խորացումԼուծումների քարտեզագրում հաճախորդների ցավի կետերինԽորհրդատվական վաճառքի տեխնիկաՀաճախորդների բարդ պահանջների լուծումԱրժեքի վրա հիմնված վաճառքի և ROI-ի հաշվարկներ

3	Առաջնորդություն և թիմային կառավարում	<ul style="list-style-type: none">Տ Առաջնորդության հմտություններ SS վաճառքի մասնագետների համարՏ Վաճառքի թիմերի կառավարում և մոտիվացիաՏ Վաճառքի կրտսեր ներկայացուցիչների մարզում և մենթորությունՏ Վաճառքի կատարողականի կառավարումՏ Վաճառքի կանխատեսում և թիրախային կարգավորում
4	Հիմնական հաշվի կառավարում	<ul style="list-style-type: none">Տ Հաշվի կառավարման արդյունավետ ռազմավարություններՏ Գոյություն ունեցող հաճախորդների հետ հարաբերությունների աճՏ Եկամուտների հնարավորությունների ընդլայնումՏ Հիմնական հաշիվների պահպանում և վաճառքՏ Հաճախորդների հաջողության կառավարում
5	Վաճառքի ակտիվացում և գործիքներ	<ul style="list-style-type: none">Տ Վաճառքի ակտիվացման ռեսուրսների օգտագործումՏ CRM համակարգեր և վաճառքի ավտոմատացման գործիքներՏ Վաճառքի վերլուծություն և հաշվետվությունՏ Վաճառքի գրավ և ներկայացման նյութերՏ Վաճառքի գործընթացի օպտիմալացում

6	Մրցակցային վերլուծություն և տարբերակում	<ul style="list-style-type: none">Տ Մրցակցային լանդշաֆտի վերլուծությունՏ Վաճառքի եզակի առաջարկների բացահայտումՏ Տարբերվելով մրցակիցներիցՏ Վաճառքի ազդեցիկ հաղորդագրությունների ստեղծումՏ Առարկություններին արդյունավետ արձագանքելը
7	Ռազմավարական բիզնեսի զարգացում	<ul style="list-style-type: none">Տ Շուկայական նոր հնարավորությունների բացահայտումՏ Ռազմավարական գործընկերություններ և դաշինքներՏ Ապագա աճի համար վաճառքի խողովակաշարերի կառուցումՏ Շուկայական միտումների և խափանումների կանխատեսումՏ Երկարաժամկետ վաճառքի ռազմավարությունների մշակում