

ПРОГРАММА

Увеличение эффективности Отдела продаж

Мероприятие	Стоимость (*), сроки
<p>1. Диагностика Бизнес-процессов, связанных с организацией продаж:</p> <p>Включает в себя аудит бизнес-процессов и подготовку документа «Организация продаж. Рекомендации по изменению бизнес-процессов».</p>	<p>50.000 руб.</p> <p>До 2-х недель</p>
<p>2. Кадровый аудит персонала:</p> <p>Включает в себя интервью и тестирование сотрудников, занимающихся продажами, а также подготовку документа «Персонал, работающий в Отделе продаж. Аудит и рекомендации», включающий в себя в виде Приложения отчет по каждому сотруднику.</p>	<p>20.000 руб. + 5.000 руб. за оценку каждого сотрудника.</p> <p>До 2-х недель</p>
<p>3. Разработка подробного Плана мероприятий, направленных на увеличение эффективности Отдела продаж:</p> <p>План мероприятий включает в себя конкретные мероприятия с ответственными, сроками исполнения и ожидаемыми результатами, согласовывается и утверждается Заказчиком.</p>	<p>20.000 руб.</p> <p>1 неделя</p>
<p>4. Реализация Плана мероприятий, направленного на увеличение эффективности Отдела продаж:</p> <p>Участие консультанта в тех или иных мероприятиях, указанных в Плате мероприятий по увеличению эффективности Отдела продаж оговаривается с Заказчиком отдельно.</p>	<p>По договоренности</p>

Примечание *: НДС не облагается, оплата по безналичному расчету.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - dleonov@neocode.pro