

ՎԱՃԱՌԸ՝ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅԱՆ ԱՃԻ ՇԱՐԺԻՉ



Դասընթացավար՝
Արթուր Զակոբյան

Հիմնադիր
Grow Business School



Մարտի 6
Ժամաքանակը՝ **4.5 ժամ**

16:00 – 20:30

Հայաստանի բանկերի միություն
ք. Երևան, Կոլյունի 19ա, 6-րդ հարկ

Հայերեն

Հավաստագիր

Սուրճի ընդմիջում

Դասընթացի շրջանակը

- ✓ Վաճառքի դերը ընկերության հաջողության գործում
- ✓ Նոր հաճախորդների ներգրավումը, հների պահպանումը, երկարաժամկետ հաջողության բանալին
- ✓ Վաճառքի գործընթացի ազդեցությունը բիզնես գործընթացների վրա
- ✓ Բարձրագույն ղեկավարության և վաճառքի բաժնի համագործակցության կարևորությունը
- ✓ Վաճառքը որպես կորպորատիվ ռազմավարության հիմք
- ✓ Վաճառքը որպես կազմակերպության մշակույթի մաս, հաճախորդակենտրոն մոտեցման ինտեգրում
- ✓ Ղեկավարների դերը վաճառքի գործընթացում
- ✓ Միտումներն ու մարտահրավերները ղեկավարների համար
- ✓ Վաճառքի դերը շահույթի աճի և բրենդի արժեքի բարձրացման համատեքստում
- ✓ Վաճառքի ճանապարհին խոչընդոտների հաղթահարում
- ✓ Վաճառքի որակի չափում և բարելավում
- ✓ Նորարարությունները վաճառքներում, նոր տեխնոլոգիաների և մեթոդների կիրառումը

Թիրախային խումբ

- ✓ Վաճառքի գործընթացում ներգրավված միջին և բարձր օղակի ղեկավար աշխատակազմ

Միևնույն կազմակերպությունից 1-ից ավելի մասնակիցների դեպքում յուրաքանչյուրի մասնակցության վճարը կկազմի

Գրանցման վերջնաժամկետ՝

Մարտի 4

Արժեքը՝

54 000 ₺

44 000 ₺

ԳՐԱՆՑՈՒՄ

Առաջիկա դասընթացների
ժամանակացույց



www.uba.am
learning@uba.am
(099) 52 77 31