**Программа**

**семинара «Вопросы сбыта и продвижения продукции товаропроизводителей Республики Башкортостан»**

1. Целевая аудитория: предприниматели, менеджеры по продажам и др. специалисты, заинтересованные в расширении своей клиентской базы и увеличении объема продаж

2. Цель: Повысить эффективность работы по продвижению продукции

3. Общая продолжительность семинара: 16 часов.

|  |  |
| --- | --- |
| **Название блока** | **Содержание блока** |
| **1 день** |
| **Элементы маркетинга** | Цели и стратегии продвижения. Общая характеристика каналов продвижения продукции: персональные продажи, реклама, установление связей с общественностью, стимулирование сбыта. |
| **Обзор современных методов продвижения товаров** | Выставки. Франчайзинг.  |
| **Стимулирование сбыта** | Управляемые каналы: цена, продуктовый ассортимент, каналы сбыта, реклама, персонал, обслуживание. Способы мотивации персонала, как один из способов стимулирования сбыта. |
| **2 день** |
| **Технология продаж.** | Личные (персональные) продажи и телемаркетинг: отличительные особенности по способу воздействия на клиента.Формирование клиентской базы и сегментация клиентов. Интернет-продажи. |
| **Разбор ситуации.** | Организация сбыта продукции. Участие в государственных и муниципальных закупках. Работа с заказчиком.  |