# Программа семинара: «Вопросы сбыта и продвижения продукции товаропроизводителей Республики Башкортостан» в г. Белорецк 22-23 декабря 2016года

|  |  |
| --- | --- |
| **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 теле маркетинг: отличительные особенности по способу воздействия на клиента.  Формирование клиентской базы и сегментация клиентов.  Интернет-продажи. |
| **Разбор ситуаций** | Организация сбыта продукции. Участие в государственных и муниципальных закупках. Работа с заказчиком. |