

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Модуль 1. Инструменты управления отделом продаж

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 3 дня, 24 уч. часа / 10:00 – 18:00

Формат: очно

Даты: 29-30 июня – 01 июля 2022г (ср-чт-пт)

№	Раздел	Темы	преподаватель
1	Что такое система продаж коммерческой организации?	• Продажи. Виды продаж. • Персональные продажи • Бизнес-процессы отдела продаж • 26 точек роста эффективности отдела продаж • Аудит существующей системы продаж (практическая работа)	Алексей Юсов
2	Продажи как бизнес-процесс	• План продаж • Воронка продаж • Customer Journey Map • Карта операционных показателей • Личные продажи • Продажа дополнительных продуктов • Точки контакта с клиентом • Учебник по продукту	Алексей Юсов
3	Работа с персоналом в отделе продаж	• Модель компетенций • Поведенческая модель (DISC) • Проведение интервью; • Организационная структура • Конкуренция в отделе продаж • Мотивация сотрудников • Индивидуальный план развития	Алексей Юсов

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

4	Работа с клиентской базой в отделе продаж	• Сегментация клиентов • Клиентская платформа • Охват клиентской базы • Работа с действующей клиентской базой модель ПРУВ • Рейтинг лояльности клиентов NPS • Расчёт своей доли в закупках клиентов • Возврат потерянных клиентов	Алексей Юсов
5	Управление процессами в отделе продаж	• CRM-система • Декомпозиция бизнес-процессов • Скрипты работы. Карты рабочего времени. • Система контроля звонков, встреч • Система отчётности • Система контроля эффективности работы РОП • Визуализация результатов работы отдела продаж	Алексей Юсов
6	Лидогенерация в отделе продаж	• Маркетинговая воронка • Таргетинг, SMM, автоворонки • Организация процесса привлечения клиентов через холодные звонки • Повторные покупки	Алексей Юсов
7	Практическая работа. Мастерская: Инструменты управления отделом продаж	• Формирование воронки продаж • Факторный анализ при сегментации клиентской базы по потенциалу в разрезе бизнес-задач • Формирование карты операционных показателей отдела продаж (Dashboard)	Алексей Юсов

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

Модуль 2. Навыки управления отделом продаж

Преподаватель: Мария Березина, Алексей Юсов

Длительность: 3 дня, 24 уч. час. / 10:00 – 18:00

Формат: 24 уч.час очно

Даты: 13-14-15 июля (ср-чт-пт) - очно

1	Основные навыки руководителя отдела продаж	• Ситуационное руководство; • Постановка задачи; • Контроль; • Делегирование; • Предоставление обратной связи; • Нематериальная мотивация.	Мария Березина
2	Основы эффективного управления временем и сбалансированной рабочей жизни	• Целеполагание. Декомпозиция; • Матрица Эйзенхауэра; • Формирование рабочего календаря • Колесо баланса; • Индивидуальный план развития.	Мария Березина
3	Основы коучинга	• Что такое коучинг • Коуч позиция • Вопросы, виды вопросов • Типовая коуч сессия • Инструментарий коуча	Мария Березина
4	Основы фасилитационного руководства	• Что такое фасилитация? • Фасилитация и Модерация • Основы фасилитационного подхода • Фасилитационная командная дискуссия • Ретроспектива проекта • Инструментарий фасилитатора	Алексей Юсов
5	Организация проектной деятельности	• Поиск зон роста (проблемные области) • Инструменты поиска корневых причин (диаграмма Исикавы, 5 Почему) • Постановка цели • Внешний и внутренний анализ • Формирование комплексного решения • Анализ рисков • Дорожная карта	Алексей Юсов

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

6	Практическая работа. Мастерская: Навыки управлением отделом продаж	• Ситуационное руководство • Делегирование и предоставление обратной связи • Формирование рабочего календаря • Фасилитационное (вовлеченное руководство)	Алексей Юсов
---	--	---	--------------

Модуль 3. Управление удаленными сотрудниками

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: онлайн

Даты: 20 июля (ср) 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

1	Управление распределенными (удаленными) командами	• Роль руководителя и участников команды • Как задать и сохранять темп работы • Точки контроля • Мотивация участников команды • Инструменты для организации распределенной работы	Алексей Юсов
---	--	---	--------------

Модуль 4. Проектная работа «Система управления отделом продаж»

Модуль 4.1.

Анализ точек роста отдела продаж

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: онлайн

Даты: 22 июля (пт) 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

4.1	Анализ точек роста отдела продаж	• Экспресс аудит отдела продаж; • Оценка существующих бизнес-процессов; • План развития отдела продаж.	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
-----	--	--	---

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

Модуль 4.2

Оцифровка показателей отдела продаж

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: онлайн

Даты: 29 июля (пт) 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

4.2	Оцифровка показателей отдела продаж	• Декомпозиция процесса продаж • Формирование воронки продаж и синхронизации с JCM • Лидогенерация • Показатели работы с клиентской базой.	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
-----	-------------------------------------	--	---

Модуль 4.3

План развития отдела продаж

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: онлайн

Даты: 17 августа (ср) 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

4.3	План развития отдела продаж	• Формирование плана продаж • Точки роста продаж • Дорожная карта	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
-----	-----------------------------	--	---

Модуль 5.

Защита проектов «Построение Системы продаж» в своих компаниях

Комиссия экспертов:

Алексей Юсов, Мария Березина, Ольга Жигальцова + приглашенные CEO, КомДир, HR-ры компаний – слушателей Курса и другие приглашенные эксперты-консультанты

Длительность: 8 уч. час.

Формат: **очно с онлайн трансляцией**

Даты: 16 сентября (пт) 10:00 – 18:00

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

Ступень 1.

ПРОФЕССИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ *в цифровом мире*

Результаты прохождения программы

Участники будут знать:

- принципы системного подхода к формированию отдела продаж в коммерческой компании;
- цифровые инструменты управления отделом продаж;
- методы работы с сотрудниками коммерческого отдела;
- принципы и инструменты организации работы с клиентской базой;
- как организовать процесс лидогенерации;
- процесс делегирования задач;
- мотивация сотрудников коммерческой службы
- применение коучингового и фасилитационного подходов в процессе работы с командой коммерческого подразделения;
- эффективного управления временем и сбалансированной рабочей жизни;
- прикладные инструменты организации проектной деятельности команды;
- принципы и инструменты управления распределенными командами.

Участники будут уметь:

- формировать актуальную воронку продаж и синхронизации с CJM;
- декомпозиция результатов работы отдела продаж;
- составление карты операционных показателей;
- применять ситуационное руководство при управлении отделом продаж;
- эффективно делегировать задачи подчиненными и предоставлять развивающую и закрепляющую обратную связь;
- формировать рабочий календарь;
- организовывать эффективную командную дискуссию.