

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Ступень 1. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ.

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»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *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»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 2. Навыки управлением 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»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *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»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *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 продажи • 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»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Результаты прохождения Ступени 1 :

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 CRM;
 - 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.
-

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Ступень 2.

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 1. Инструменты стратегического маркетинга

Преподаватель: Юлия Мокерова, Алексей Юсов

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

Формат: очно

Даты: 28-29-30 (ср-чт-пт) сентября

№	Раздел	Тема	
		28 сентября (ср)	Юлия Мокерова
1	Основы стратегического маркетинга?	- Цель и место маркетинга в коммерческой компании - Что такое стратегический маркетинг? - Эволюция развития системы продаж в коммерческой компании	
2	Анализ внешнего окружения	- Анализ рынка. - Объем и динамика рынка, - Доля рынка - Ключевые факторы успеха. - Рыночные макротренды	
3	Интегрированная маркетинговая коммуникация	- Брэндинг - Позиционирование - Уникальное торговое предложение (практическая работа) - Точки контакта с клиентами (практическая работа)	
		29-30 сентября (чт-пт)	Алексей Юсов
4	Анализ конкурентной среды	- Конкурентная среда, виды конкурентов - Входные барьеры - Бенчмаркинг - Конкурентный анализ. Матрица конкуренции. (практическая работа)	
5	Анализ целевой аудитории	- Целевая аудитория - Ролевая модель принятия решения (практическая работа) - Customer Journey Map - Образ клиента (практическая работа)	

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

6	Ценностное ожидание целевой аудитории.	• Синхронизация 4Р и 4С маркетинга • Цена / Стоимость. Стратегии ценообразования (затратная, конкурентная, ценностная) • Продукт / Потребитель Жизненный цикл продукта. Поддерживающие и подрывные инновации. Анализ продуктового ассортимента (ABC, BCG). • Место / Удобство. Каналы продаж. Анализ каналов продаж • Продвижение / Коммуникация. Анализ маркетинговой воронки. Анализ точек контакта. Интегрирование маркетинговых коммуникаций	
7	Уникальное ценностное предложение	• Что такое ценность и как она формируется • Три уровня формирования ценности • Уникальное ценностное предложение. Формирование портфеля ценности. Синхронизация с образом потребителя. Разработка УЦП. (практическая работа)	
8	Как мы можем создать ожидаемый рынком продукт	• Цепочка создания ценности (М. Портер) • Анализ входной логистики • Анализ производственных процессов • Анализ выходной логистики • Анализ маркетинга и продаж • Сервисное обслуживание • Синхронизация цепочки создания ценности и жизненного цикла продукта (практическая работа)	

Модуль 2. Создание и вывод на рынок нового продукта

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 2 дня, итого 8 уч. час.

Формат: **онлайн** 13:00 – 16:00 мск /15:00 – 18:00 екб

Даты: 11-12 октября 2022

Создание и вывод на рынок нового продукта	• Жизненный цикл продукта • Разработка новых продуктов • Основы дизайн мышления • Customer Development (Тестирование идеи или прототипа будущего продукта на востребованность)	
---	---	--

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 3. Формирование коммерческой стратегии компании

Преподаватель: Андрей Кулинич (25 октября) , Алексей Юсов(26-27 октября)

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

Формат: очно Даты: 25-26-27 октября

№	Раздел	Тема	
1	Стратегическое видение	• Что такое стратегическое видение • Процесс стратегирования, практические шаги • Тренды. Анализ макрофакторов (PESTEL) • Стратегический крест	
2	Анализ внешнего окружения	• Анализ рынка. Объем и динамика рынка, • Ключевые факторы успеха. • Конкурентный анализ • Анализ целевой аудитории • 5 сил Портера • Карта стейкхолдеров	
3	Анализ внутренней среды	• Анализ сильных сторон и зон роста компании • Цепочка создания ценности • Матрица компетенций • Бизнес-модель	
4	GAP анализ	• SWOT анализ, сценарий действий • Стратегическая лестница • Анализ необходимого уровня изменения компетенций	
5	Формирование стратегии.	• Стратегическая канва • Анализ рисков • Обратная декомпозиция • Оцифровка процесса • Дорожная карта	
6	Стратегический процесс	• Что такое стратегический процесс • Цикл стратегирования • Практические инструменты корректировки стратегии	
7	Прикладные инструменты формирования стратегии	• Что такое стратегическая сессия • Совместное стратегическое планирование • Сценарии проведения стратегических сессий в компаниях • Прикладные командные инструменты проведения стратегических сессий	

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 4. Финансы для ТОП - менеджеров

Преподаватель: Наталия Сафонова

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

Формат: очно

Даты: 15-16-17 нояб (вт-ср-чт)

	Наименование блока	Основные тезисы	
1	Финансы для ТОП-менеджеров	• Что такое финансы? • Роль финансов в коммерческой деятельности компании	
2	Баланс - виды учета.	• Виды учетов в бизнесе (управленческий, МСФО, налоговый учет) • Баланс – активы и обязательства • Коэффициенты ликвидности • Что такое рентабельность и ее виды • Инвестиции на вложенный капитал, как показатель эффективности бизнеса • Коэффициенты финансовой устойчивости • Финансовый леверидж	
3	Прибыль и Деньги	• Точка безубыточности • Прибыль, маржинальность • CVP поведенческий анализ затрат (direct costing и absorption costing) • Показатель EBITDA	
4	Основные финансовые показатели	• Разница в подходах оценки МСФО и РСБУ • Рабочий капитал и его элементы • Связь EBITDA & Working Capital • Оборачиваемость капитала	
5	Управленческий учет	• Финансовый план продаж • Бюджетирование ЦФО, ЦФЗ и ответственность за показатели • P&L	

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 5. Проектная работа «Стратегия развития продаж в компании»

Модуль 5.1. Анализ внешнего окружения и внутренних ресурсов

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: **онлайн**

Даты: 29 ноября/ 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

1	Анализ внешнего окружения и внутренних ресурсов компании	• Анализ рынка (конкуренты, целевая аудитория); • Ценностное ожидание целевой аудитории; • Продуктовая стратегия.	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
---	--	---	---

Модуль 5.2. Стратегия развития функции продаж в компании

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: **онлайн**

Даты: 06 декабря 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

2	Формирование стратегии развития коммерческой функции компании	• Формирование стратегического видения • GAP анализ (+ анализ необходимого уровня развития компетенций) • Дорожная карта	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
---	---	--	---

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

Модуль 5.3.

Финансовая модель развития коммерческой функции компании.

Преподаватель: Алексей Юсов

Длительность: 4 уч. час.

Формат: **онлайн**

Даты: 13 декабря 13:00-16:00 МСК / 15:00-18:00 ЕКБ

3	Финансовая модель развития коммерческой функции компании	• Бюджет доходов и расходов • Финансовая модель • Экономическое обоснование целесообразности предложенной стратегии	Проектирование на основе своей компании /консультация экспертов
---	--	---	--

Модуль 6.

Защита проектов «Стратегия развития продаж в компании»

Комиссия экспертов:

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

Длительность: 8 уч. час.

Формат: очно с онлайн трансляцией

Даты: 13 января (пт) 10:00 – 18:00

Результаты прохождения программы

Участники будут знать:

- этапы развития системы продаж в коммерческой компании;
- инструменты применимые для анализа внешней и внутренней среды компании;
- принципы создания и вывода на рынок нового продукта;
- применение интегрированных маркетинговых коммуникаций;
- инструменты стратегического процесса в компании;
- методы поиска стратегических GAP разрывов;

Курс «Подготовка руководителей коммерческого подразделения»

ПРОФЕССИЯ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР *в цифровом мире*

- концепцию командной работы при разработке стратегии;
- основные финансовые показатели компании;
- основы бюджетирования;
- работа с управленческой отчетностью.

Участники будут уметь:

- производить анализ внешнего окружения (расчет доли рынка, конкурентный анализ, анализ целевой аудитории);
- формировать ролевую модель принятия решения в компании;
- составлять карту стейкхолдеров;
- формировать уникальное ценностное предложение товара или услуги;
- формировать стратегическое видение;
- производить анализ трендов и макрофакторов внешней среды;
- формировать дорожную карту;
- разрабатывать сценарий проведения стратегической сессии;
- формировать финансовый план-продаж.