

Отдел продаж: от создания к управлению

Продолжительность курса: 52 академических часа | 4 недели

Даты проведения курса: с 19.06.2023 по 17.07.2023

Вид программы: повышение квалификации

Документ: удостоверение о повышении квалификации

Преподаватели курса:

▪ **Урывская Лидия**

эксперт в области стратегического управления коммерческим блоком и продажами

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание онлайн-курса				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
1 урок (off-line)	Вводный урок ▪ Правила работы на курсе	Лекция	1	Беляева Алена
19.06.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Структура отдела продаж			
2 урок (off-line)	Устройство отдела продаж ▪ Модель отдела продаж ▪ Ресурсы – «Входы» ▪ Результаты – «Выходы» ▪ Управление ▪ Механизмы ▪ Отдел продаж – это система	Лекция	2	Урывская Лидия
3 урок (off-line)	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет ▪ Какие особенности бизнеса определяют требования к менеджерам ▪ Какие функциональные задачи определяют требования к менеджерам ▪ № 1. Менеджер по работе с ключевыми клиентами ▪ № 2. Менеджер по активации ▪ № 3. Менеджер по работе с корпоративными клиентами ▪ № 4. Менеджер телефонных продаж ▪ № 5 и № 6. Менеджер по продлению и менеджер по развитию клиентов ▪ № 7. Менеджер выездных продаж ▪ № 8. Консультант-продавец	Лекция	2	Урывская Лидия
4 урок (off-line)	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий ▪ Что такое каналы продаж и их классификация ▪ Собственный канал продаж ▪ Партнерский канал продаж ▪ Онлайн-продажи ▪ Как выбрать канал продаж и нужно ли выбирать	Лекция	2	Урывская Лидия
	Тема 2. Как наладить удобную работу с базой клиентов			
5 урок (off-line)	Каналы продаж: какие бывают и как выбрать подходящий ▪ Собственный отдел продаж ▪ Партнеры, партнерские коллаборации, бандлы ▪ Онлайн-продажи	Лекция	2	Урывская Лидия
6 урок (off-line)	Как работать с базой клиентов ▪ Деление базы на сегменты и закрепление их за менеджерами ▪ Последовательное распределение клиентов ▪ Что сработает лучше в вашей компании	Лекция	2	Урывская Лидия
26.06.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Управление командой			
7 урок (off-line)	Материальная мотивация и KPI ▪ Какой должна быть система мотивации ▪ KPI и SMART для мотивации. Что выбрать и как внедрить ▪ Примеры систем мотивации	Лекция	1	Урывская Лидия
8 урок (off-line)	Эмоциональное выгорание сотрудников: как предотвратить и как бороться ▪ Причины выгорания менеджеров по продажам ▪ Профилактика эмоционального выгорания. Нематериальная мотивация ▪ Как справиться с выгоранием сотрудников	Лекция	1	Урывская Лидия

9 урок (off-line)	Как работать с сопротивлением команды <ul style="list-style-type: none"> ▪ Причины возникновения сопротивления у сотрудников ▪ Выбор вида власти для работы с сопротивлением 	Лекция	1	Урывская Лидия
10 урок (off-line)	Как проводить собеседования продавцов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Профессиональные качества и мягкие навыки успешного продавца ▪ Вопросы для собеседования менеджера по продажам ▪ На что обращать внимание при найме 	Лекция	1	Урывская Лидия
11 урок (off-line)	Кадровый резерв <ul style="list-style-type: none"> ▪ Всегда ли хороший продавец — хороший РОП ▪ Как вырасти в РОПа, которого ценят руководители и уважают подчиненные 	Лекция	1	Урывская Лидия
03.07.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании			
12 урок (off-line)	Первый год в роли РОПа — что знать заранее <ul style="list-style-type: none"> ▪ Распространенные ошибки начинающих РОПов ▪ РОП не замечает выгорание 	Лекция	1	Урывская Лидия
13 урок (off-line)	Истинные ценности РОПа <ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа в интересах бизнеса ▪ Ответственность за развитие каждого сотрудника отдела 	Лекция	1	Урывская Лидия
19.06.2023 - 17.07.2023	▪ Внеаудиторная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru

Отдел продаж: от создания к управлению

Продолжительность курса: 52 академических часа | 4 недели

Даты проведения курса: с 19.06.2023 по 17.07.2023

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

▪ **Урывская Лидия**

эксперт в области стратегического управления коммерческим блоком и продажами

▪ **Вахитова Альбина**

Куратор курса

Формат:

- Трансляции уроков по расписанию
- Весь период обучения круглосуточный доступ к видеозаписям уроков
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие в электронном виде
- Темы открываются согласно расписанию и доступны до окончания периода курса

Расписание онлайн-курса				
Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
1 урок (off-line)	Вводный урок ▪ Правила работы на курсе	Лекция	1	Беляева Алена
19.06.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Структура отдела продаж			
2 урок (off-line)	Устройство отдела продаж ▪ Модель отдела продаж ▪ Ресурсы – «Входы» ▪ Результаты – «Выходы» ▪ Управление ▪ Механизмы ▪ Отдел продаж – это система	Лекция	2	Урывская Лидия
3 урок (off-line)	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет ▪ Какие особенности бизнеса определяют требования к менеджерам ▪ Какие функциональные задачи определяют требования к менеджерам ▪ № 1. Менеджер по работе с ключевыми клиентами ▪ № 2. Менеджер по активации ▪ № 3. Менеджер по работе с корпоративными клиентами ▪ № 4. Менеджер телефонных продаж ▪ № 5 и № 6. Менеджер по продлению и менеджер по развитию клиентов ▪ № 7. Менеджер выездных продаж ▪ № 8. Консультант-продавец	Лекция	2	Урывская Лидия
4 урок (off-line)	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий ▪ Что такое каналы продаж и их классификация ▪ Собственный канал продаж ▪ Партнерский канал продаж ▪ Онлайн-продажи ▪ Как выбрать канал продаж и нужно ли выбирать	Лекция	2	Урывская Лидия
	Тема 2. Как наладить удобную работу с базой клиентов			
5 урок (off-line)	Каналы продаж: какие бывают и как выбрать подходящий ▪ Собственный отдел продаж ▪ Партнеры, партнерские коллаборации, бандлы ▪ Онлайн-продажи	Лекция	2	Урывская Лидия
6 урок (off-line)	Как работать с базой клиентов ▪ Деление базы на сегменты и закрепление их за менеджерами ▪ Последовательное распределение клиентов ▪ Что сработает лучше в вашей компании	Лекция	2	Урывская Лидия
26.06.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Управление командой			
7 урок (off-line)	Материальная мотивация и KPI ▪ Какой должна быть система мотивации ▪ KPI и SMART для мотивации. Что выбрать и как внедрить ▪ Примеры систем мотивации	Лекция	1	Урывская Лидия
8 урок (off-line)	Эмоциональное выгорание сотрудников: как предотвратить и как бороться ▪ Причины выгорания менеджеров по продажам ▪ Профилактика эмоционального выгорания. Нематериальная мотивация ▪ Как справиться с выгоранием сотрудников	Лекция	1	Урывская Лидия

9 урок (off-line)	Как работать с сопротивлением команды <ul style="list-style-type: none"> ▪ Причины возникновения сопротивления у сотрудников ▪ Выбор вида власти для работы с сопротивлением 	Лекция	1	Уривская Лидия
10 урок (off-line)	Как проводить собеседования продавцов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Профессиональные качества и мягкие навыки успешного продавца ▪ Вопросы для собеседования менеджера по продажам ▪ На что обращать внимание при найме 	Лекция	1	Уривская Лидия
11 урок (off-line)	Кадровый резерв <ul style="list-style-type: none"> ▪ Всегда ли хороший продавец — хороший РОП ▪ Как вырасти в РОПа, которого ценят руководители и уважают подчиненные 	Лекция	1	Уривская Лидия
03.07.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании			
12 урок (off-line)	Первый год в роли РОПа — что знать заранее <ul style="list-style-type: none"> ▪ Распространенные ошибки начинающих РОПов ▪ РОП не замечает выгорание 	Лекция	1	Уривская Лидия
13 урок (off-line)	Истинные ценности РОПа <ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа в интересах бизнеса ▪ Ответственность за развитие каждого сотрудника отдела 	Лекция	1	Уривская Лидия
19.06.2023 - 17.07.2023	▪ Внеаудиторная работа	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам		

Всегда актуальное расписание на сайте school.kontur.ru