

Отдел продаж: от создания к управлению

Продолжительность курса: 52 академических часа | 4 недели

Даты проведения курса: с 13.11.2023 по 11.12.2023

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 занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Правила работы на курсе ▪ Знакомство с автором курса 	Лекция	0,5	Беляева Алена Урывская Лидия
13.11.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Структура отдела продаж			
1 урок	Устройство отдела продаж <ul style="list-style-type: none"> ▪ Модель отдела продаж ▪ Ресурсы – «Входы» ▪ Результаты – «Выходы» ▪ Управление ▪ Механизмы ▪ Отдел продаж – это система 	Лекция	1	Урывская Лидия
2 урок	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет для ваших задач <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
	Тема 2. Как наладить удобную работу с базой клиентов			
3 урок	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое каналы продаж и их классификация ▪ Собственный канал продаж ▪ Партнерский канал продаж ▪ Онлайн-продажи ▪ Как выбрать канал продаж и нужно ли выбирать 	Лекция	1	Урывская Лидия
4 урок	Как работать с базой клиентов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое база клиентов. Критерии сегментации базы ▪ Работа по свободной базе без закреплений ▪ Работа по закрепленной базе ▪ Гибридный подход 	Лекция	1	Урывская Лидия
20.11.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Управление командой			
5 урок	Система материальной мотивации в отделе продаж <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое система мотивации ▪ KPI и SMART для мотивации. Что выбрать и как внедрить ▪ Примеры разных систем материальной мотивации в зависимости от целей бизнеса 	Лекция	2	Урывская Лидия
6 урок	Эмоциональное выгорание сотрудников: как не допустить или распознать и помочь <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое эмоциональное выгорание ▪ Как руководителю распознать эмоциональное выгорание ▪ Причины выгорания у сотрудников отдела продаж ▪ Предупреждение выгорания у сотрудников 	Лекция	1	Урывская Лидия

7 урок	Как работать с сопротивлением команды <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое сопротивление ▪ Причины возникновения сопротивления ▪ Что полезного в сопротивлении ▪ Как работать с сопротивлением 	Лекция	1	Уривская Лидия
8 урок	Как проводить собеседования продавцов <ul style="list-style-type: none"> ▪ На какие качества кандидата обращать внимание ▪ Колесо компетенций ▪ Какие вопросы задавать кандидату ▪ Тестовое задание 	Лекция	1	Уривская Лидия
9 урок	Кадровый резерв <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое кадровый резерв ▪ Как создать кадровый резерв ▪ Почему хороший МПП не равно хороший РОП ▪ Возможности и риски кадрового резерва 	Лекция	1	Уривская Лидия
27.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании			
10 урок	Первый год в роли РОПа: что нужно знать заранее <ul style="list-style-type: none"> ▪ Стресс в жизни РОПа ▪ Самомотивация и профилактика выгорания ▪ Прокачка новых компетенций ▪ Делегирование ▪ Эмоциональный интеллект 	Лекция	1	Уривская Лидия
13 урок	Миссия руководителя отдела продаж в компании <ul style="list-style-type: none"> ▪ РОП развивает бизнес ▪ РОП решает проблемы ▪ РОП – лицо отдела и компании, пример для команды ▪ РОП развивает персонал ▪ Стать РОПом – сделано. Что дальше? 	Лекция	1	Уривская Лидия
13.11.2023 - 11.12.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Самостоятельная 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 13.11.2023 по 11.12.2023

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 занятий на образовательной онлайн-платформе

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Кол-во часов	Преподаватель
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Правила работы на курсе ▪ Знакомство с автором курса 	Лекция	0,5	Беляева Алена Урывская Лидия
13.11.2023 11.00 (мск)	Тема 1. Структура отдела продаж			
1 урок	Устройство отдела продаж <ul style="list-style-type: none"> ▪ Модель отдела продаж ▪ Ресурсы – «Входы» ▪ Результаты – «Выходы» ▪ Управление ▪ Механизмы ▪ Отдел продаж – это система 	Лекция	1	Урывская Лидия
2 урок	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет для ваших задач <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
	Тема 2. Как наладить удобную работу с базой клиентов			
3 урок	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое каналы продаж и их классификация ▪ Собственный канал продаж ▪ Партнерский канал продаж ▪ Онлайн-продажи ▪ Как выбрать канал продаж и нужно ли выбирать 	Лекция	1	Урывская Лидия
4 урок	Как работать с базой клиентов <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое база клиентов. Критерии сегментации базы ▪ Работа по свободной базе без закреплений ▪ Работа по закрепленной базе ▪ Гибридный подход 	Лекция	1	Урывская Лидия
20.11.2023 11.00 (мск)	Тема 3. Управление командой			
5 урок	Система материальной мотивации в отделе продаж <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое система мотивации ▪ KPI и SMART для мотивации. Что выбрать и как внедрить ▪ Примеры разных систем материальной мотивации в зависимости от целей бизнеса 	Лекция	2	Урывская Лидия
6 урок	Эмоциональное выгорание сотрудников: как не допустить или распознать и помочь <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое эмоциональное выгорание ▪ Как руководителю распознать эмоциональное выгорание ▪ Причины выгорания у сотрудников отдела продаж ▪ Предупреждение выгорания у сотрудников 	Лекция	1	Урывская Лидия

7 урок	Как работать с сопротивлением команды <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое сопротивление ▪ Причины возникновения сопротивления ▪ Что полезного в сопротивлении ▪ Как работать с сопротивлением 	Лекция	1	Уривская Лидия
8 урок	Как проводить собеседования продавцов <ul style="list-style-type: none"> ▪ На какие качества кандидата обращать внимание ▪ Колесо компетенций ▪ Какие вопросы задавать кандидату ▪ Тестовое задание 	Лекция	1	Уривская Лидия
9 урок	Кадровый резерв <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое кадровый резерв ▪ Как создать кадровый резерв ▪ Почему хороший МПП не равно хороший РОП ▪ Возможности и риски кадрового резерва 	Лекция	1	Уривская Лидия
27.11.2023 11.00 (мск)	Тема 4. Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании			
10 урок	Первый год в роли РОПа: что нужно знать заранее <ul style="list-style-type: none"> ▪ Стресс в жизни РОПа ▪ Самомотивация и профилактика выгорания ▪ Прокачка новых компетенций ▪ Делегирование ▪ Эмоциональный интеллект 	Лекция	1	Уривская Лидия
13 урок	Миссия руководителя отдела продаж в компании <ul style="list-style-type: none"> ▪ РОП развивает бизнес ▪ РОП решает проблемы ▪ РОП – лицо отдела и компании, пример для команды ▪ РОП развивает персонал ▪ Стать РОПом – сделано. Что дальше? 	Лекция	1	Уривская Лидия
13.11.2023 - 11.12.2023	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Самостоятельная 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