

Система продаж: построение и управление. Курс для руководителя

Продолжительность курса: 252 академических часа | 9 недель

Даты проведения курса: с 18.03.2024 по 20.05.2024

Вид программы: профессиональная переподготовка

Документ: диплом о профессиональной переподготовке

Преподаватели курса:

- **Болотина Татьяна**
руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер
- **Телегин Антон**
руководитель группы продуктов в Контуре
- **Кукушкина Ксения**
ведущий менеджер по персоналу в Контуре
- **Романовская Ольга**
менеджер по подбору персонала в Контуре
- **Шебунова Елена**
HR VP в Контуре
- **Калинина Анна**
менеджер по персоналу в Контуре.
- **Фролова Анастасия**
руководитель группы по работе с персоналом в Контуре
- **Орлова Анастасия**
эксперт в построении и развитии системы продаж, менеджер проектов по развитию
- **Филонова Светлана**
бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре
- **Гришина Ксения**
тренер по развитию управленческих навыков, технологиям обучения в Контуре
- **Фокин Алексей**
руководитель направления обучения и развития в корпоративном сегменте Контур, бизнес-тренер, трекер, фасилитатор, сертифицированный коуч ACC ICF
- **Болдаева Дарья**
эксперт по маркетингу продаж в Контуре
- **Важенина Анна**
ведущий бизнес-аналитик направления коммерческой инфраструктуры в Контуре
- **Балаева Наталья**
юрист, член ассоциации юристов РФ, руководитель экспертного направления в Контур.Нормативе
- **Савельева Ирина**
руководитель проектов по управлению персоналом, эксперт по трудовому праву в Контуре
- **Яковлева Дарья**
руководитель группы тренеров, психолог, коуч
- **Низамеева Кристина**
эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер
- **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 	Лекция	0,5	Беляева Алена
18.03.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Технологии продаж. Управленческие инструменты руководителя			
1 урок	Воронки продаж <ul style="list-style-type: none"> Что такое воронка продаж, какие операционные показатели в нее входят Определение стандартной воронки продаж Отслеживание показателей в воронке продаж 	Лекция	2	Телегин Антон
2 урок	Этапы технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Знакомство с технологией продаж Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж Примеры управления воронкой продаж через изменение технологии продаж Работа с центром закупа 	Лекция	2	Телегин Антон
3 урок	Уникальное ценностное предложение <ul style="list-style-type: none"> Что такое ценностное предложение Как определить УЦП 	Лекция	1	Телегин Антон
4 урок	Уникальное торговое предложение <ul style="list-style-type: none"> Что такое УТП Как определить УТП в своем предложении 	Лекция	1	Телегин Антон
5 урок	Типы клиентов (B2C, B2B, B2G) <ul style="list-style-type: none"> Как определить, в какой сегмент продавать - B2B, B2C и B2G Специфика продаж для каждого типа клиентов 	Лекция	2	Телегин Антон
6 урок	Способы ведения продаж клиентам. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> Прохождение клиента по воронке. Разные точки коммуникации с клиентом Инструменты работы с клиентами для успешного осуществления продаж 	Лекция	2	Телегин Антон
7 урок	Способы ведения продаж клиентам. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> Постановка задач в клиента 	Лекция	1	Телегин Антон
8 урок	Результат отдела продаж <ul style="list-style-type: none"> Определение финансовых целей Как метрики влияют на результат Управление результатом через метрики 	Лекция	2	Телегин Антон
25.03.2024 11.00 (мск)	Тема 2. Управление ключевыми показателями			
9 урок	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> Количество клиентов Средний чек Длина сделки 	Лекция	2	Телегин Антон
10 урок	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> Конверсия LTV клиента 	Лекция	1	Телегин Антон
11 урок	Предложения клиентам <ul style="list-style-type: none"> Что такое предложения клиентам Для чего с этим работать Влияние на воронку продаж и ключевые показатели Инструменты управления 	Лекция	2	Телегин Антон
12 урок	Подтверждение согласия на оплату <ul style="list-style-type: none"> Что такое подтверждение согласия на оплату Для чего с этим работать Влияние на воронку продаж и ключевые показатели Инструменты управления 	Лекция	1	Телегин Антон

13 урок	Взятие платежа <ul style="list-style-type: none">Что такое взятие платежаДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	1	Телегин Антон
14 урок	Последующая монетизация клиента <ul style="list-style-type: none">Что такое последующая монетизация клиентаДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	1	Телегин Антон
15 урок	Генерация лидов <ul style="list-style-type: none">Что такое генерация лидовДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	2	Телегин Антон
01.04.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Управление результатом отдела продаж			
16 урок	Планирование выручки. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Анализ текущей ситуации и показателейАлгоритм планирования на следующий месяцПланирование исходя из прошлого периодаПланирование исходя из целейПлан корректирующих действий	Лекция	2	Телегин Антон
17 урок	Планирование выручки. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Работа с рискамиРаспределение ресурсов	Лекция	1	Телегин Антон
18 урок	Разбор кейса по планированию <ul style="list-style-type: none">АналитикаПример полного цикла планированияОтветы на вопросы	Лекция	2	Телегин Антон
19 урок	Контроль работы отдела продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Что и как часто контролировать. Часть 1Что и как часто контролировать. Часть 2	Лекция	2	Телегин Антон
20 урок	Контроль работы отдела продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Способы и инструменты контроля. Часть 1Способы и инструменты контроля. Часть 2Инструменты корректировки работы при контроле	Лекция	1	Телегин Антон
21 урок	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Ежеквартальные задачиЕжемесячные задачиЕженедельные задачи	Лекция	2	Телегин Антон
22 урок	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Ежедневные задачи	Лекция	1	Телегин Антон
23 урок	Разбор кейса по задачам руководителя <ul style="list-style-type: none">Сбор задач по кейсу. Распределение его по срокам и периодичности выполнения	Лекция	1	Телегин Антон
08.04.2024 11.00 (мск)	Тема 4. Управление людьми			
24 урок	Подбор персонала <ul style="list-style-type: none">Подготовка к подбору нового сотрудникаВоронка подбораПроведение интервью. Взаимодействие с HR	Лекция	2	Кукушкина Ксения Романовская Ольга Шебунова Елена
25 урок	Поиск кандидата <ul style="list-style-type: none">Что такое источники поискаКакие источники поиска бывают	Лекция	1	Калинина Анна
26 урок	Адаптация нового сотрудника в отделе <ul style="list-style-type: none">Составляющие процесса адаптацииСтруктура адаптации первых трех месяцевВидео адаптационной беседы	Лекция	1	Фролова Анастасия
27 урок	Материальная мотивация сотрудника <ul style="list-style-type: none">Определение KPIВнедрение KPIКоучинг по целям	Лекция	2	Орлова Анастасия Филонова Светлана

28 урок	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Понятие "Нематериальная мотивация"Определение ключевых мотиваторов сотрудника	Лекция	2	Гришина Ксения
29 урок	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Работа с нематериальными мотиваторами	Лекция	1	Гришина Ксения
30 урок	Ситуационное лидерство <ul style="list-style-type: none">4 стиля лидерстваВыбор стиля работы с сотрудником исходя из его уровня зрелости	Лекция	2	Филонова Светлана
31 урок	Постановка задач <ul style="list-style-type: none">Способы постановки задачАлгоритмы постановки задачРазбор примера постановки задач	Лекция	2	Гришина Ксения
32 урок	Работа с сопротивлениями сотрудника <ul style="list-style-type: none">Определение причин сопротивленияРабота с причиной сопротивленияЗакрепление договоренностей	Лекция	1	Болотина Татьяна
33 урок	Обратная связь по результатам работы <ul style="list-style-type: none">Принципы подачи обратной связиВиды обратной связиВажность обратной связи в работе управленца	Лекция	2	Болотина Татьяна
34 урок	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Специфика обучения взрослыхПринципы обучения взрослых	Лекция	2	Гришина Ксения
35 урок	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Составляем обучение	Лекция	1	Гришина Ксения
36 урок	Работа с командой <ul style="list-style-type: none">Команда и её отличие от рабочего коллективаЭтапы формирования командыДействия руководителя для формирования успешной командыРоли в команде. Модели командных ролейЗачем руководителю понимать командные роли и что с этим знанием делать	Лекция	2	Фокин Алексей
22.04.2024 11.00 (мск)	Тема 5. Дополнительные инструменты для управления отделом продаж			
37 урок	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Маркетинг и долгосрочные целиКакие основы маркетинга необходимо знать руководителюДиалог с маркетологом или собственникомМаркетинговые инструменты управления воронкой продаж	Лекция	2	Болдаева Дарья
38 урок	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Поиск базы	Лекция	1	Дудкин Ростислав
39 урок	Автоматизация процессов отдела продаж <ul style="list-style-type: none">Процессы, которые обязательно автоматизироватьПроцессы, которые можно автоматизировать	Лекция	1	Важенина Анна
40 урок	Юридические аспекты продаж <ul style="list-style-type: none">Правовое регулирование продажДоговор с клиентомКакие маркетинговые акции можно проводитьВозврат или прекращение оказания услуг	Лекция	1	Балаева Наталья
41 урок	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Расчет финансовой эффективностиРасчет себестоимостиСтоимость для клиента	Лекция	2	Телегин Антон
42 урок	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Маржинальные значения	Лекция	1	Телегин Антон
43 урок	Как выстраивать новый бизнес-процесс <ul style="list-style-type: none">С чего начать выстраивание процессовКак встроить изменения в текущие бизнес-процессыКак контролировать внедрение	Лекция	2	Важенина Анна

44 урок	Кадровые инструменты <ul style="list-style-type: none"> ▪ Законодательство по трудоустройству ▪ Договоры с сотрудниками ▪ Процедура трудоустройства ▪ Основные жизненные циклы сотрудника ▪ Особенности при увольнении 	Лекция	2	Савельева Ирина
29.04.2024 11.00 (мск)	Тема 6. Soft-skills для управленца			
45 урок	Тайм-менеджмент <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое тайм-менеджмент. Как его правильно применять в работе и жизни ▪ Инструменты для планирования и оптимизации работы 	Лекция	1	Низамеева Кристина
46 урок	Работа с конфликтами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Понятие конфликт ▪ Решение конфликта на стадии зарождения ▪ Стратегии поведения в процессе конфликта ▪ Управление конфликтом 	Лекция	2	Низамеева Кристина
47 урок	Эмоциональный интеллект управленца <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое эмоциональный интеллект ▪ Для чего эмоциональный интеллект руководителю ▪ Модель эмоционального интеллекта 	Лекция	1	Фокин Алексей
48 урок	Как развивать эмоциональный интеллект <ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение своей эмоции ▪ Управление своей эмоцией ▪ Определение эмоции другого ▪ Воздействие на эмоции другого 	Лекция	2	Фокин Алексей
49 урок	Публичные выступления <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что сделать в самом начале. Позиционирование ▪ Как правильно составить текст выступления ▪ Работа с аудиторией. Как отвечать на сложные вопросы 	Лекция	1	Яковлева Дарья
50 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы личной мотивации 	Лекция	2	Фокин Алексей
51 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа со стрессом 	Лекция	1	Фокин Алексей
13.05.2024 11.00 (мск)	Тема 7. Итоговая аттестация			
52 урок	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Завершение обучения и подготовка к итоговой аттестации 			
18.03.2024 - 20.05.2024	<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

Система продаж: построение и управление. Курс для руководителя

Продолжительность курса: 252 академических часа | 9 недель

Даты проведения курса: с 18.03.2024 по 20.05.2024

Вид программы: дополнительная общеобразовательная

Документ: свидетельство

Преподаватели курса:

- **Болотина Татьяна**
руководитель направления «Продажи» в Контур.Школе, эксперт в области продаж и ведения переговоров, бизнес-тренер
- **Телегин Антон**
руководитель группы продуктов в Контуре
- **Кукушкина Ксения**
ведущий менеджер по персоналу в Контуре
- **Романовская Ольга**
менеджер по подбору персонала в Контуре
- **Шебунова Елена**
HR BP в Контуре
- **Калинина Анна**
менеджер по персоналу в Контуре.
- **Фролова Анастасия**
руководитель группы по работе с персоналом в Контуре
- **Орлова Анастасия**
эксперт в построении и развитии системы продаж, менеджер проектов по развитию
- **Филонова Светлана**
бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления методологии и развития продаж в Контуре
- **Гришина Ксения**
тренер по развитию управленческих навыков, технологиям обучения в Контуре
- **Фокин Алексей**
руководитель направления обучения и развития в корпоративном сегменте Контур, бизнес-тренер, трекер, фасилитатор, сертифицированный коуч ACC ICF
- **Болдаева Дарья**
эксперт по маркетингу продаж в Контуре
- **Важенина Анна**
ведущий бизнес-аналитик направления коммерческой инфраструктуры в Контуре
- **Балаева Наталья**
юрист, член ассоциации юристов РФ, руководитель экспертного направления в Контур.Нормативе
- **Савельева Ирина**
руководитель проектов по управлению персоналом, эксперт по трудовому праву в Контуре
- **Яковлева Дарья**
руководитель группы тренеров, психолог, коуч
- **Низамеева Кристина**
эксперт в области продаж и soft-skills, бизнес-тренер
- **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 	Лекция	0,5	Беляева Алена
18.03.2024 11.00 (мск)	Тема 1. Технологии продаж. Управленческие инструменты руководителя			
1 урок	Воронки продаж <ul style="list-style-type: none"> Что такое воронка продаж, какие операционные показатели в нее входят Определение стандартной воронки продаж Отслеживание показателей в воронке продаж 	Лекция	2	Телегин Антон
2 урок	Этапы технологии продаж <ul style="list-style-type: none"> Знакомство с технологией продаж Взаимосвязь между показателями воронки и технологией продаж Примеры управления воронкой продаж через изменение технологии продаж Работа с центром закупа 	Лекция	2	Телегин Антон
3 урок	Уникальное ценностное предложение <ul style="list-style-type: none"> Что такое ценностное предложение Как определить УЦП 	Лекция	1	Телегин Антон
4 урок	Уникальное торговое предложение <ul style="list-style-type: none"> Что такое УТП Как определить УТП в своем предложении 	Лекция	1	Телегин Антон
5 урок	Типы клиентов (B2C, B2B, B2G) <ul style="list-style-type: none"> Как определить, в какой сегмент продавать - B2B, B2C и B2G Специфика продаж для каждого типа клиентов 	Лекция	2	Телегин Антон
6 урок	Способы ведения продаж клиентов. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> Прохождение клиента по воронке. Разные точки коммуникации с клиентом Инструменты работы с клиентами для успешного осуществления продаж 	Лекция	2	Телегин Антон
7 урок	Способы ведения продаж клиентов. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> Постановка задач в клиента 	Лекция	1	Телегин Антон
8 урок	Результат отдела продаж <ul style="list-style-type: none"> Определение финансовых целей Как метрики влияют на результат Управление результатом через метрики 	Лекция	2	Телегин Антон
25.03.2024 11.00 (мск)	Тема 2. Управление ключевыми показателями			
9 урок	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> Количество клиентов Средний чек Длина сделки 	Лекция	2	Телегин Антон
10 урок	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> Конверсия LTV клиента 	Лекция	1	Телегин Антон
11 урок	Предложения клиентам <ul style="list-style-type: none"> Что такое предложения клиентам Для чего с этим работать Влияние на воронку продаж и ключевые показатели Инструменты управления 	Лекция	2	Телегин Антон
12 урок	Подтверждение согласия на оплату <ul style="list-style-type: none"> Что такое подтверждение согласия на оплату Для чего с этим работать Влияние на воронку продаж и ключевые показатели Инструменты управления 	Лекция	1	Телегин Антон

13 урок	Взятие платежа <ul style="list-style-type: none">Что такое взятие платежаДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	1	Телегин Антон
14 урок	Последующая монетизация клиента <ul style="list-style-type: none">Что такое последующая монетизация клиентаДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	1	Телегин Антон
15 урок	Генерация лидов <ul style="list-style-type: none">Что такое генерация лидовДля чего с этим работатьВлияние на воронку продаж и ключевые показателиИнструменты управления	Лекция	2	Телегин Антон
01.04.2024 11.00 (мск)	Тема 3. Управление результатом отдела продаж			
16 урок	Планирование выручки. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Анализ текущей ситуации и показателейАлгоритм планирования на следующий месяцПланирование исходя из прошлого периодаПланирование исходя из целейПлан корректирующих действий	Лекция	2	Телегин Антон
17 урок	Планирование выручки. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Работа с рискамиРаспределение ресурсов	Лекция	1	Телегин Антон
18 урок	Разбор кейса по планированию <ul style="list-style-type: none">АналитикаПример полного цикла планированияОтветы на вопросы	Лекция	2	Телегин Антон
19 урок	Контроль работы отдела продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Что и как часто контролировать. Часть 1Что и как часто контролировать. Часть 2	Лекция	2	Телегин Антон
20 урок	Контроль работы отдела продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Способы и инструменты контроля. Часть 1Способы и инструменты контроля. Часть 2Инструменты корректировки работы при контроле	Лекция	1	Телегин Антон
21 урок	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Ежеквартальные задачиЕжемесячные задачиЕженедельные задачи	Лекция	2	Телегин Антон
22 урок	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Ежедневные задачи	Лекция	1	Телегин Антон
23 урок	Разбор кейса по задачам руководителя <ul style="list-style-type: none">Сбор задач по кейсу. Распределение его по срокам и периодичности выполнения	Лекция	1	Телегин Антон
08.04.2024 11.00 (мск)	Тема 4. Управление людьми			
24 урок	Подбор персонала <ul style="list-style-type: none">Подготовка к подбору нового сотрудникаВоронка подбораПроведение интервью. Взаимодействие с HR	Лекция	2	Кукушкина Ксения Романовская Ольга Шебунова Елена
25 урок	Поиск кандидата <ul style="list-style-type: none">Что такое источники поискаКакие источники поиска бывают	Лекция	1	Калинина Анна
26 урок	Адаптация нового сотрудника в отделе <ul style="list-style-type: none">Составляющие процесса адаптацииСтруктура адаптации первых трех месяцевВидео адаптационной беседы	Лекция	1	Фролова Анастасия
27 урок	Материальная мотивация сотрудника <ul style="list-style-type: none">Определение KPIВнедрение KPIКоучинг по целям	Лекция	2	Орлова Анастасия Филонова Светлана

28 урок	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Понятие "Нематериальная мотивация"Определение ключевых мотиваторов сотрудника	Лекция	2	Гришина Ксения
29 урок	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Работа с нематериальными мотиваторами	Лекция	1	Гришина Ксения
30 урок	Ситуационное лидерство <ul style="list-style-type: none">4 стиля лидерстваВыбор стиля работы с сотрудником исходя из его уровня зрелости	Лекция	2	Филонова Светлана
31 урок	Постановка задач <ul style="list-style-type: none">Способы постановки задачАлгоритмы постановки задачРазбор примера постановки задач	Лекция	2	Гришина Ксения
32 урок	Работа с сопротивлениями сотрудника <ul style="list-style-type: none">Определение причин сопротивленияРабота с причиной сопротивленияЗакрепление договоренностей	Лекция	1	Болотина Татьяна
33 урок	Обратная связь по результатам работы <ul style="list-style-type: none">Принципы подачи обратной связиВиды обратной связиВажность обратной связи в работе управленца	Лекция	2	Болотина Татьяна
34 урок	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Специфика обучения взрослыхПринципы обучения взрослых	Лекция	2	Гришина Ксения
35 урок	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Составляем обучение	Лекция	1	Гришина Ксения
36 урок	Работа с командой <ul style="list-style-type: none">Команда и её отличие от рабочего коллективаЭтапы формирования командыДействия руководителя для формирования успешной командыРоли в команде. Модели командных ролейЗачем руководителю понимать командные роли и что с этим знанием делать	Лекция	2	Фокин Алексей
22.04.2024 11.00 (мск)	Тема 5. Дополнительные инструменты для управления отделом продаж			
37 урок	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Маркетинг и долгосрочные целиКакие основы маркетинга необходимо знать руководителюДиалог с маркетологом или собственникомМаркетинговые инструменты управления воронкой продаж	Лекция	2	Болдаева Дарья
38 урок	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Поиск базы	Лекция	1	Дудкин Ростислав
39 урок	Автоматизация процессов отдела продаж <ul style="list-style-type: none">Процессы, которые обязательно автоматизироватьПроцессы, которые можно автоматизировать	Лекция	1	Важенина Анна
40 урок	Юридические аспекты продаж <ul style="list-style-type: none">Правовое регулирование продажДоговор с клиентомКакие маркетинговые акции можно проводитьВозврат или прекращение оказания услуг	Лекция	1	Балаева Наталья
41 урок	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 1 <ul style="list-style-type: none">Расчет финансовой эффективностиРасчет себестоимостиСтоимость для клиента	Лекция	2	Телегин Антон
42 урок	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 2 <ul style="list-style-type: none">Маржинальные значения	Лекция	1	Телегин Антон
43 урок	Как выстраивать новый бизнес-процесс <ul style="list-style-type: none">С чего начать выстраивание процессовКак встроить изменения в текущие бизнес-процессыКак контролировать внедрение	Лекция	2	Важенина Анна

44 урок	Кадровые инструменты <ul style="list-style-type: none"> ▪ Законодательство по трудоустройству ▪ Договоры с сотрудниками ▪ Процедура трудоустройства ▪ Основные жизненные циклы сотрудника ▪ Особенности при увольнении 	Лекция	2	Савельева Ирина
29.04.2024 11.00 (мск)	Тема 6. Soft-skills для управленца			
45 урок	Тайм-менеджмент <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое тайм-менеджмент. Как его правильно применять в работе и жизни ▪ Инструменты для планирования и оптимизации работы 	Лекция	1	Низамеева Кристина
46 урок	Работа с конфликтами <ul style="list-style-type: none"> ▪ Понятие конфликт ▪ Решение конфликта на стадии зарождения ▪ Стратегии поведения в процессе конфликта ▪ Управление конфликтом 	Лекция	2	Низамеева Кристина
47 урок	Эмоциональный интеллект управленца <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что такое эмоциональный интеллект ▪ Для чего эмоциональный интеллект руководителю ▪ Модель эмоционального интеллекта 	Лекция	1	Фокин Алексей
48 урок	Как развивать эмоциональный интеллект <ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение своей эмоции ▪ Управление своей эмоцией ▪ Определение эмоции другого ▪ Воздействие на эмоции другого 	Лекция	2	Фокин Алексей
49 урок	Публичные выступления <ul style="list-style-type: none"> ▪ Что сделать в самом начале. Позиционирование ▪ Как правильно составить текст выступления ▪ Работа с аудиторией. Как отвечать на сложные вопросы 	Лекция	1	Яковлева Дарья
50 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Способы личной мотивации 	Лекция	2	Фокин Алексей
51 урок	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Работа со стрессом 	Лекция	1	Фокин Алексей
13.05.2024 11.00 (мск)	Тема 7. Итоговая аттестация			
52 урок	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Завершение обучения и подготовка к итоговой аттестации 			
18.03.2024 - 20.05.2024	<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