Бауманский учебный центр «Специалист»

Программа курса Управление продажами. Уровень 1. Эффективная работа отдела продаж

Код курса: **ПРОДАЖ1**

Тема	Ак. часов
Модуль 1. Аудит отдела продаж • Методика и алгоритм проведения аудита продаж — определение слабых мест и новых направлений развития. • Аудит модели продаж. • Аудит клиентских сегментов. • Аудит каналов продаж. • Оценка персонала - сильные и слабые стороны. • Аудит системы мотивации продавцов. • Аудит системы обучения продавцов. • Оценка технологии работы с клиентом. • Аудит маркетинга. • Аудит используемых аналитики и CRM. • **Практикум:** Выделение направлений по повышению эффективности деятельности отделе продаж.	**4**
Модуль 2. Стратегия продаж • Место стратегии продаж в деятельности компании. • Разработка стратегии и построении модели продаж. • Стратегия как инструмент мотивации. • Необходимая информация из маркетинга. • Удержание клиентов как элемент стратегии. • Основные направления усиления службы продаж. • Цели, задачи, функции отдела продаж. Методы определения и фиксации целей. • Результаты работы и KPIs отдела продаж. • Основные бизнес-процессы отдела продаж. • Расчет ресурсов и условий для реализации стратегии продаж. • **Практикум:** Формулирование стратегии продаж. • **Практикум:** Разработка KPIs отдела продаж.	**4**

Модуль 3. Построение отдела продаж
 	
• Моделирование бизнес-процессов в продажах
• Принципы создания организационной структуры отдела продаж:
  ◦ Виды организационных структур.
  ◦ Факторы, влияющие на построение структуры отдела продаж.
• Принципы организации работы торгового персонала:
  ◦ Специализация сбыта по группам товаров или потребителей.
  ◦ Специализация по этапам продаж.
  ◦ Специализация по привлечению и удержанию клиентов.
  ◦ Другие виды специализации.
• Маркетинговая составляющая в отделе продаж.
• Описание функций сотрудников отдела продаж и подготовка должностных инструкций
• Расчет потребности в сотрудниках отдела.
• Типичные ошибки построения структур и командообразования.
• **Практикум:** моделирование бизнес-процессов отдела продаж.
• **Практикум:** создание оргструктуры отдела продаж.
	8

Модуль 4. Рекрутинг и подготовка сбытового персонала • Кадровая политика в отделе продаж. • Технологии диагностики и отбора кандидатов. • Портрет профессионального продавца – личные качества и компетенции. • Должностные инструкции и функции торгового персонала. • Обучение персонала – цели, инструменты, методики, цикл развития. • Цели и показатели оценки персонала. • Аттестация персонала – этапы, результаты, эффективность. • Ошибки, связанные с оценкой персонала, и ловушки обучения продавцов. • **Практикум:** подготовка профиля компетенций продавца. • **Практикум:** Подготовка вопросов и кейсов к интервью.	**4**
Модуль 5. Разработка системы мотивации сотрудников отдела продаж • Цели компании в области мотивации сотрудников отдела продаж. • Определение и классификация типов мотивации. • Мотивационные теории, принципы их применения. • Инструменты и этапы формирования систем мотивации. • Особенности мотивации сбытового персонала. • Формирование системы оплаты труда. • Ключевые контрольные точки и показатели (KPIs). • Материальная мотивация, элементы и способы построения. • Составляющие немонетарной мотивации персонала. • Формирование базовой части постоянных выплат – оклада. • Формирование системы расчета переменных выплат. • Тестирование системы мотивации. • Ошибки и ловушки мотивации персонала. • **Практикум:** Разработка системы KPIs для сотрудников отдела продаж в соответствии со стратегией компании.	**4**
Аудиторная нагрузка в классе с преподавателем	**24 ак.ч.**

По окончании обучения на курсе проводится итоговая аттестация. Аттестация проводится в виде теста на последнем занятии или на основании оценок практических работ, выполняемых во время обучения на курсе.

Контакты центра

Для частных лиц
+7 (495) 232-32-16

Для организаций
+7 (495) 780-48-44

E-mail
info@specialist.ru