

Школа Руководителей отдела продаж

Online-формат



ИнфоСофт
IT Эксперт - для бизнеса и госсектора

Мы знаем как развить
эффективного руководителя!

Школа Руководителей отдела продаж – это недельный курс, предназначенный для менеджеров, которые хотят расти и взять на себя управление отделом продаж. Курс сочетает теорию и практические занятия, которые помогут освоить новые навыки, необходимые успешному руководителю.

Выпускники Школы РОП знают как :

- построить успешную команду;
- наладить бизнес-процессы;
- формировать грамотный план продаж;
- анализировать работу менеджеров;
- достигать все более высоких планов продаж.



Курс подходит:

- для менеджеров по продажам;
- для начинающих руководителей отдела продаж;
- для владельцев бизнеса.

После курса возможно получение пакета услуг по консультированию



info@is1c.ru



<https://clck.ru/34gdTg>



+7 (383) 211-27-27

План обучения

1 день

Мотивация МОП как выстроить. Лекция и практика разные кейсы

- Как проводить собеседование
- Теория по мотивации
- Профессиональная лестница
- Как назначить проценты
- Нематериальная мотивация

2 день

План продаж. Теория и практика

- Есть статистка – формируем план продаж
- Формируем план продаж без статистики
- Привязка к мотивации МОП

3 день

Работа с клиентской базой

- ABC классификация
- Сегментация клиентской базы: цель и задачи
- Разработка регламентов работы с клиентской базой

4 день

Создание показателей, регламентов, системы контроля и управления

- Слушаем звонки
- Какие регламенты обязательно должны быть в ОП
- Показатели
- Инструменты для контроля

5 день

Системы CRM

- Битрикс24
- AmoCRM
- 1C:CRM



У нас вы узнаете о нюансах работы в:

amoCRM.

Битрикс24 ⌚

1C CRM

Стоимость курса – 15 000 рублей

Станьте сильным лидером уже сегодня!



Преподаватели курса

Преподаватели – практикующие руководители и специалисты франчайзинговой сети "ИнфоСофт»



Елена Пясковская

Коммерческий директор, сооснователь франчайзинговой сети "ИнфоСофт".

Эксперт в области управления продажами, разработки и внедрения маркетинговых стратегий. Опыт построения, аудита отделов продаж более 17 лет.

25 лет в бизнесе.



Александра Цеунова

Эксперт по внедрению автоматизированных систем управления продажами, франчайзинговая сеть "ИнфоСофт".

Опыт внедрения более 7 лет. Клиенты: "Сибирские Сети", "N1.ru", "Челленджер", "Теплотрейд", "Алекс-Инжиниринг", "Оптиксервис", «СпецОбъединение Алтай», "МСВ" и др.

Школа Руководителей отдела продаж

Мы знаем как развить эффективного руководителя и это не просто слова! Мы гордимся тем, что большая часть руководителей франчайзинговой сети «ИнфоСофт» – сотрудники, которые начинали свою карьеру с нами, а наши знания помогли им стать эффективными руководителями



info@is1c.ru



<https://clck.ru/34gdTg>



+7 (383) 211-27-27