YN

Yaroslava Nevskaya

Управление отделом продаж - важная и ответственная задача руководителя среднего звена, для выполнения которой необходим набор управленческих компетенций.

В управленческий опыт и навыки руководителя входят 4 кита менеджмента:

1. Планирование;
2. Организация;
3. Мотивация;
4. Контроль.

На этих навыках построено управление ресурсами компании и человеческим потенциалом. Управленческий опыт и навыки позволяют руководителю отдела продаж увеличивать прибыль компании и расширять сферы влияния в регионе представительства.

Тренинг предназначен для:

- Начинающих руководителей отдел продаж;
- Действующих руководителей отдела продаж;
- Директоров коммерческого департамента;
- Предпринимателей;
- Собственников бизнеса.

Что получат руководители отдела продаж после прохождения тренинга?

- Знание и навык о найме, адаптации, обучении персонала;
- Решение для роста продаж Х2;
- Решение для увеличения среднего чека;
- Решение для роста конверсии (сквозной, линейной);
- Решение (шаблоны) для построения эффективной мотивации;
- Управленческий опыт в решении сложных задач (рост продаж);

- Шаблоны важных документов руководителя для построения эффективного отдела продаж.

Как мы будем работать на тренинге?

- Регулярное обучение на практике (Ваша компания или бизнес-симуляция);
- Разбор **23** реальных кейсов компании;
- Тренировка формирования воронки AmoCrm или Bitrix24;
- Разработка мотивации для Вашей ниши (передовые западные методики, адаптивные под российские сегменты бизнеса);
- Получаете теорию, затем проходите практику, до формирования навыка;
- Приходим к результату: рост продаж/конверсии/среднего чека;
- Внедряем на практике **18** инструментов для роста продаж.

Внимание! Это не готовая запись обучения с лекциями, а индивидуальное занятие - тренинг с каждым руководителем, доведенное до навыка.

Тренинг-цель: получение на практике релевантного опыта для роста продаж.

Первый в России тренинг руководителей, где в процессе обучения Вы получаете твердый результат в виде роста продаж.

Тренинг (форма занятия): дистанционно вебинар (zoom)/офлайн;

Тренинг (продолжительность 1 занятия): 40 мин. (академический час);

Тренинг (общий объем занятий): 15 часов теории 32 часа практики (3 занятия в неделю).

Часто задаваемые вопросы:

1. Почему тренинг разбит по часам, а не по дням?

Курс рассчитан с позиции закрепления на практике нового опыта руководителя и доведение его до автоматизма. Программа расписана с учетом получения информации, внедрения на практике и закрепления в опыте до показателей (онлайн/офлайн).

2. Как происходит процесс тренинга руководителей?

Уроки программы обучения построены по принципу циклического подхода: изучение новой темы, постановка задачи, контроль внедрения, обратная связь руководителю.

3. В какое время проходит тренинг?

Согласовываем индивидуально: рекомендую обучение на рабочем месте, если Вы являетесь действующим руководителем отдела продаж.

Тренинг программа:

Тренинг-модуль 1. Планирование руководителя

- Базовые правила менеджмента и управленческий потенциал руководителя;
- Проведение планерки, стратегической сессии, встречи с сотрудниками отдела продаж (архитектура проведения, длительность, содержание);
- Формирование плана (разбор реальных кейсов для мотивирующего плана продаж);
- 15 главных показателей плана (внедрение, управление) *https://www.youtube.com/watch?v=Wwqy4A9um_w&t=660s;*
- Воронка продаж: планирование эффективной работы отдела продаж.

Тренинг-модуль 2. Организация стратегии и продаж руководителя

- Организация найма персонала руководителем. Отбор эффективного менеджера по продажам;
- Адаптация и организация обучения персонала (3 правила эффективного обучения);
- Организация и управление показателями отдела продаж, командой специалистов;
- 15 психотипов сотрудников и правила работы с ними;
- Постановка задач руководителя и правила обратной связи сотрудникам https://www.youtube.com/watch?v=W6jpdifCMrA.

Тренинг-модуль 3. Мотивация руководителем сотрудников

- Мотивационные теории и разбор для Вашей ниши;
- Мотивация сотрудников по пирамиде Маслоу (материальная и нематериальная мотивация);
- Разбор типовых ошибок мотивации;
- Разбор реальных рабочих мотиваций крупных производственных компаний https://www.youtube.com/watch?v=vlmJPIgXyoM&t=294s;
- Мотивация сотрудников в рабочем процессе (игровые формы работы с персоналом).

Тренинг-модуль 4. Контроль показателей руководителем

- Типы контроля: предварительный, текущий, итоговый;
- Контроль показателей воронки продаж (AmoCrm, Bitrix);
- Контроль выполнения задач, поручений, инструкций руководителя;
- Корректировка курса управления в случае форс мажора и/или отклонения от стратегии компании.

Тренинг-модуль 5. Оцифровка руководителем отдела продаж

- Чек-лист контроля менеджмента качества (образец);
- Разбор 11 образцов документов по ГОСТ Р 7.0.97-2016 (регламенты, инструкции);
- Разбор 4 универсальных эффективных переговоров с клиентами;
- Формула расчета количества персонала для выполняемого плана https://www.youtube.com/watch?v=M84JtRI5zNI&t=4s;
- Разбор 9 финансовых показателей отдела продаж.

Тренинг-модуль 6. Управленческий опыт (решение задач на основе изученного)

- Задача: простроить 2 вида мотивации для 2-х типов сотрудников;
- Задача: по схеме бизнес-процесса найти узкие звенья и предложить свои решения;
- Задача: разработать операционную воронку в Excel с показателями продаж;
- Задача: рассчитать количество персонала для роста продаж Х2;
- Задача: разработать шаблон регламента работы отдела продаж на основе изученного.

Тренинг (стоимость): 128 400 р.