ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для руководителей продаж



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.

Сайт: prodvizeniye.ru

Курс повышения квалификации «Обучение руководителя отдела продаж»

О программе курса:

Руководитель отдела продаж — позиция, имеющая ключевое значение для развития любого бизнеса и одна из самых востребованных профессий на рынке труда.

Как стать лучшим среди многих и какие компетенции особенно важны для Руководителя по продажам?

В ходе обучения на этом курсе мы рассмотрим принципы построения в компании связной системы маркетинга и продаж, разберемся в моделях построения отдела продаж, а также ответим на вопрос, по какому принципу и кого стоит набирать в свою команду, как формируется команда и как управлять продажами через людей.

Также будут разобраны темы материальной и нематериальной мотивации сотрудников, оценка эффективности их работы, построение бизнес-процессов продаж, техник эффективного управления и другие возможности для увеличения продаж.

Этот курс, по своей эффективности может напрямую посоперничать с программами мини MBA по направлению продаж ведущих Российских и Западных бизнес-школ.

Дополнительной и безусловной ценностью курса является и то, что его ведут практики! Люди, которые в прошлом сами успешно работали в продажах в крупнейших компаниях несколько десятков лет. Работали именно на руководящих позициях и как никто другой понимают предмет, которому будут обучать слушателей.

В этом курсе нет так называемой «воды». Материал обучения построен по тем темам, которые напрямую касаются непосредственно работы профессионального РОП. Т.е. темы, которые в некоторых организациях «сваливаются» на РОП-а просто потому, что больше их не на кого «свалить», но в то же время по факту не являются его прямыми обязанностями, в этом курсе либо не рассматриваются совсем, либо минимизированы.

В результате обучения Вы:

- получите полное представление о компетенциях, умениях и навыках руководителя отдела продаж;
- научитесь управлять важнейшими составляющими системы продаж:
  - стратегия,
  - бизнес-процессы продаж, поддерживающие стратегию,
  - необходимая для поддержания бизнес-процессов организационная схема и методы ее создания.

- разберете, что такое ключевые показатели эффективности каждого сотрудника в отделе, как такие показатели разработать, внедрить в работу и управлять ими;
- освоите методы оперативного управления подчиненными: этапы, методы, направления, инструменты;
- научитесь создавать и внедрять в работу необходимые документы, инструкции и регламенты;
- узнаете, как осуществляется эффективное стратегическое тактическое и оперативное управление всеми жизненно важными функциями отдела продаж, для того чтобы всегда получать нужный результат;
- поймете каким образом проводится планирование продаж и осуществляется декомпозиция этого плана;
- освоите нашу уникальную технологию подбора сотрудников с открытого рынка труда и научитесь вводить их должность в кратчайшие сроки;
- рассмотрите, какие схемы мотивируют Ваших сотрудников работать лучше и эффективнее и какие системы для этого строит РОП;
- повысите компетенции и осведомленность в вопросах создания KPI, систем мотивации и систем вознаграждения сотрудников;
- научитесь обучать своих сотрудников или правильно организовывать процессы их обучения;
- повысите личную эффективность в вопросах управления другими людьми, продажами и маркетингом;
- намного улучшите свои конкурентные позиции на рынке труда и поможете развитию своей карьеры;
- сможете намного быстрее конкурентов находить самую высокооплачиваемую работу;
- овладеете инструментами и методиками, которые пригодятся при открытии и развитии собственного бизнеса.

Для кого подойдет этот курс:

- Руководители отделов продаж и отделов маркетинга,
- Руководители филиалов и направлений бизнеса,
- Коммерческие директора и директора по продажам,
- Руководители других подразделений компании,
на которых возложена функция построения и управления продажами,
- Люди, которые всерьёз задумываются посвятить себя продажам и маркетингу и в перспективе занять самые высокие управленческие позиции не только в компаниях малого и среднего, но и в компаниях крупного бизнеса.

Оптимальное количество слушателей курса: от 1 до 12 человек.

Форма проведения офф-лайн (очного) курса:

Сокращённый – 2-4 тренинг-дня (всего от 16 часов).
Базовый – 5 тренинг-дней (всего 40 часов).
Расширенный – 6 тренинг-дней (всего 48 часов).

Форма проведения он-лайн (удалённого) курса:

Сокращённый – 8 вебинаров (всего 22 часа).
Базовый – 10 вебинаров (всего 26 часов).
Расширенный – 12 вебинаров (всего от 30 часов).

Рекомендуемое время обучения по программе: от 40 часов (от 5 тренинг-дней) или от 10 вебинаров (всего от 26 часов).

Стоимость проведения офф-лайн (очного) курса: от 56 000 руб. за 1 день обучения.

Стоимость проведения офф-лайн (очного) курса: от 7 100 руб. за 1 час обучения.

Программа курса «Обучение руководителя отдела продаж»

01. Вводная часть курса

- Руководитель отдела продаж – основные секреты профессии;
- Почему у компаний возникает необходимость в таких Руководителях?
- Руководитель отдела и система продаж. Может ли РОП заниматься созданием системы продаж в бизнесе?
- Что должен делать и что ни в коем случае не должен делать РОП, находясь на своей должности, чтобы оставаться максимально эффективным;
- Должен ли Руководитель отдела продаж осуществлять личные продажи и работу с клиентами?
- Учим РОП правильно распределять время на работу с вверенным отделом и с клиентами;
- План обучения Руководителя отдела продаж.

02. Кто такой Руководитель отдела продаж. Функции, цели, задачи, обязанности и инструменты эффективности РОП.

- Цели и задачи для Руководителя продаж. Откуда они берутся и кто отвечает за их корректное формирование;
- Рабочий день Руководителя отдела продаж. Учимся строить рабочий день Руководителя правильно;
- Инструменты управления временем. Как РОП-у управлять собственным временем, справляться с текучкой и успевать делать то, что приводит к результату;
- Всего месяц на выполнение плана продаж. Много это или мало и как Руководителю продаж распределять свои силы, чтобы всегда успевать выполнять планы;
- Ежедневные - ежемесячные - квартальные действия РОП для достижения поставленных компанией целей;
- Эффективное время продавца. Как РОП-у добиться высокой продуктивности от менеджеров по продажам;

- Взаимодействие Руководителя и вышестоящего руководства. Какая модель таких взаимоотношений будет самая выигрышная для обеих сторон;
- С каким руководителем РОП сможет эффективно взаимодействовать и строить совместную работу;
- Взаимоотношения РОП и корпорация, в которой он трудится. Учимся избегать ввязывания в корпоративные войны и интриги.

03. Управление отделом продаж. Что включает в себя эта функция.

- Как Руководителю организовать результативную работу менеджеров в отделе продаж, чтобы деньги всегда поступали в кассу вовремя;
- Разработка стратегических целей и плана продаж. Участие РОП-а в вопросах разработки и реализации стратегии;
- Бизнес-процессы отдела продаж. Как их выстроить, оптимизировать, оцифровать и автоматизировать. Почему РОП-у важно научиться выстраивать бизнес-процессы;
- Организационная схема отдела продаж. Подбор и расстановка сотрудников для поддержания работы уже выстроенных бизнес-процессов, а не наоборот;
- Управление объемом продаж и выручкой;
- Управление клиентской базой компании;
- Управление ключевыми показателями сотрудников, напрямую влияющих на объем продаж;
- Управление дебиторской задолженностью клиентов;
- Собрания и планерки в отделе продаж:
  - какие бывают виды собраний,
  - как и когда их проводит РОП,
  - план подготовки собраний,
  - темы обсуждений на собраниях.
- Квартальные и годовые митинги в отделе продаж (Sales meeting's). Учимся организовывать такие важнейшие мероприятия и внедрять в работу на постоянной основе;
- Управление деятельностью сотрудников по целям и задачам в разрезе неделя/месяц/квартал/год;
- Прокачиваем навыки управления «сложными» сотрудниками и сотрудниками, постоянно высказывающими свое негативное мнение.

04. Менеджмент сотрудников отдела продаж. Что включает в себя эта функция.

- Менеджмент сотрудников – главное, для чего нужен РОП в здоровой компании. Обучаем РОП-а азам менеджмента;
- Границы управленческой ответственности РОП-а в компании;
- Управленческий цикл как основа эффективного управления сотрудниками;

- Ключевые функции управленческого цикла: признаки и цели каждой функции;
- Адаптация алгоритма постановки задач для 4-х стилей управления;
- Для чего нужен контроль сотрудников? Функции контроля. Мотивирующая роль контроля;
- Виды подачи обратной связи для сотрудников, их эффективность в разных ситуациях. Как правильно провести разговор, если сотрудник не выполняет свои задачи, чтобы он не потерял мотивацию;
- Технологии получения обратной связи от подчиненных;
- Основной принцип формирования нужного поведения подчиненного;
- Развитие лидерского потенциала Руководителя отдела продаж;
- Направление мотивации. Что полезнее кнут или пряник?
- Мотивация сотрудников по ценностям;
- Управление лояльностью сотрудников. РОП - как «пружина» между руководством компании и сотрудниками. Когда и как именно нужно «сжимать» и «разжимать» эту «пружину»?

05. Планирование продаж. Что включает в себя эта важнейшая функция.

- Выбор наиболее подходящей системы планирования объема продаж отдела:
  - от запланированной предприятием маржи,
  - от объёма производства,
  - от объёма и доли рынка,
  - от ключевых показателей предыдущих периодов продаж.
- Организация РОП-ом процессов планирования продаж. Учимся выбирать ключевые показатели для системы планирования;
- Ежемесячное-ежеквартальное-годовое планирование продаж. Как Руководителю продаж правильно внедрить эту систему в работу своего отдела;
- Сбор и систематизация аналитических данных продаж для внесения в систему планирования;
- Декомпозиция плана продаж, в т.ч. по ключевым показателям менеджеров;
- Автоматизация процессов планирования. Выбор наиболее подходящих программ;
- Прогноз выполнения планов продаж. Учимся работать с этим управленческим инструментом. Автоматизация прогноза продаж в специализированных программах.

06. Документы и регламенты отдела продаж.

- Разработка и внедрение в работу отдела продаж полного пакета документов - стандартов, приказов, отчетов;
- Процессные и структурные регламенты отдела продаж. Насколько они важны и почему говорят: «Когда РОП имеет работающие регламенты, то на работе он отдыхает»;

- Почему наличие документов и обеспечение отделения бизнес-знаний от сотрудников стратегически важно? Разбираемся с этим важнейшим вопросом. Роль РОП-а в организации и контроле этого процесса;
- Разработка и внедрение в ежедневную работу системы отчётности менеджеров;
- Разработка и внедрение в ежедневную работу системы отчётности РОП-а.

07. Найм сотрудников в отдел продаж.

- Участие РОП в процессах поиска, оценки и найма сотрудников в отделы продаж. Обучаем РОП-а нашей системе найма (ссылка на страницу «Профессиональный подбор менеджеров по продажам»), состоящей из 22-х этапов и подэтапов;
- Разработка EVP компании для привлечения лучших кадров с рынка труда;
- Разработка продающего объявления о вакансии и продающего описания компании-работодателя, залог получения нужного количества трафика в воронке найма;
- Создание портрета целевого кандидата и профиля Вакантной должности;
- Воронка найма. Роль и действия Руководителя отдела продаж в процессах создания воронки и управления ею;
- Технологии проведения собеседований и процесса отбора на открытые Вакансии;
- Hunting интересующих кандидатов на вакансии, в т.ч. из компаний прямых конкурентов.

08. Адаптация новых сотрудников в отдел продаж.

- Участие РОП в процессах адаптации сотрудников в отдел продаж;
- Разработка плана адаптации и наставничества нового сотрудника;
- Как организовать контроль процессов адаптации сотрудников Руководителем отдела;
- Организация обучения нового сотрудника во время первых месяцев адаптации;
- Выбор методов и стилей управления «новичками», Руководителем отдела продаж.

09. Формирование команды отдела продаж.

- Каких сотрудников нужно набирать себе в команду;
- Как из набранной ГРУППЫ людей сделать действительно эффективную КОМАНДУ сильных продавцов;
- Взаимная ответственность – основное отличие команды от обычной рабочей группы;
- Виды бизнес-команд;
- Теория и практика формирования малых и средних групп;
- Командные роли. Как их оценить и учитывать Руководителю при формировании команды отдела продаж;

- Теория командных ролей по Р. Белбину;
- Теория командных ролей по И. К. Адизесу;
- Как РОП-у оценить сотрудников в команде по параметрам: личность, навыки, мотивация, роль;
- Технологии оценки сотрудников в команде:
  - оценка 360 градусов,
  - оценка и анализ бизнес-показателей сотрудника,
  - оценка методом бизнес-кейса,
  - поведенческая диагностика DISC.
- Принципы формирования сбалансированных команд;
- Действия Руководителя отдела продаж, в случае если он пришел в уже сформированный отдел, с сильными и пока не лояльными лидерами;
- Как быстро завоевать авторитет и стать для подчиненных лидером;
- Формирование карты ценностей команды и практика управления командой по ценностям;
- Обеспечение взаимодействия команды РОП и команды с другими отделами компании.

10. Мотивация сотрудников в отделах продаж.

- Материальная и нематериальная мотивация сотрудников;
- Чем система вознаграждения отличается от системы мотивации;
- Фиксированная и переменная части системы вознаграждения сотрудников. Как РОП-у рассчитать этот баланс при разработке СВС;
- Система грейдирования. Учимся тонкостям разработки и её внедрения в работу;
- Система оценки эффективности сотрудников – KPI;
- Когда и как правильно можно изменять мотивацию и систему вознаграждения;
- Участие РОП в разработке карт KPI сотрудников;
- Схемы долгосрочной мотивации сотрудников - кадровый резерв, годовые бонусы, опционы, cash-бонусы, «LTIP-технологии» и т.д.;
- Визуализация мотивационных триггеров в отделе продаж: лозунги, плакаты, доска показателей сотрудников, доска лучших сотрудников, доска «Наши достижения», «Гора» целей и достижений всего отдела и т.п.

11. Обучение и развитие сотрудников отделов продаж. Что включает эта функция руководителя.

- Система обучения сотрудников на рабочем месте. Роль Руководителя продаж в такой системе;
- Обучение сотрудников во время «двойных» визитов к клиентам. «Дожим» сделок с клиентами самим Руководителем отдела продаж;
- Организация и контроль системы обучения сотрудников. Система краткосрочных бизнес-тренингов;
- Обсуждение целей и задач сотрудника в формате встреч «1-on-1»;
- Формирование индивидуальных планов развития менеджеров.

Формат проведения курса- максимально практичный интерактивный курс, направленный на развитие навыков и умений обучаемых.

Занятия проводятся в форме: интерактивных лекций, с демонстрацией слайдов презентации, обсуждения примеров из личной практики тренера, ответов на вопросы участников курса, обсуждения кейсов из опыта самих участников.

На курсе часть времени отделена мозговым штурмам и работе в группах, для изучения конкретных кейсов, которые в дальнейшем послужат отличным фундаментом для разработки эффективной системы продаж и маркетинга практически любой компании.

Курс также предполагает глубокое изучение, анализ и обсуждение практических кейсов крупнейших российских и международных компаний. Присутствуют практические задания, предполагающие закрепление полученных знаний, в привязке к ситуациям реального, конкретного бизнеса, в котором участники будут осуществлять свою деятельность в дальнейшем.



Журавлёв Константин Александрович. Бизнес-тренер, практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 17,5 лет.
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для торгово-производственных компаний и компаний сферы услуг, с современной маркетинговой поддержкой;
- подготовка и проведение стратегических сессий;
- подбор менеджеров и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, презентаций, переговоров и управления продажами.

Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru

Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru