

**Вечерне-заочный курс  
«Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж.  
Система оплаты труда. Точки контроля».**

Курс краткосрочных занятий-консультаций (дистанционный консалтинг), на котором можно построить отдел продаж или любое другое подразделение компании.

***Вкратце результат таков: один человек теперь в состоянии выполнять и успевать больше, чем несколько лет назад за то же время выполняли четыре человека.***

*Генри Форд.*

«Где взять хорошего менеджера по продажам?» - вопрос скорее риторический. На всех не напасешься. Что с этим делать? Ответ один. Умело организовать процесс продаж, чтобы резко снизить потребность в квалифицированных «продажниках» (заодно сократить ФОТ). Отдать 50-70% их работы неквалифицированному персоналу.

Как это сделать? Узнаете на курсе «Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж». Заодно сделаете грамотную систему оплаты труда под каждую должность исполнителя.

**Курс «Организация работы отдела продаж. Конвейер продаж»** – специально разработанная форма обучения. На курсе разбираются и решаются реальные и конкретные задачи его участников.

В интервалах между занятиями и в течение месяца после последнего занятия тренер индивидуально работает с вашей компанией в дистанционном режиме.

**Вы сможете:**

- Прямо на курсе построить свой отдел продаж, под свои задачи,
- Создать систему оплаты труда именно для своей компании, под свои задачи,
- Сделать работу отдела продаж более прозрачной и управляемой,
- Снизить рабочую нагрузку на себя и на подчиненных, при этом объем работы, выполняемой в отделе продаж, будет намного выше,
- Увеличить выручку,
- Обезопасить бизнес от непорядочных сотрудников,
- «Клонировать» созданную схему и открывать филиалы в других городах.

Технология позволяет резко снизить сопротивление персонала изменениям в организации. Как конкретно, узнаете на первом же занятии.

Курс проводится с 2008 года. **Хит продаж!**

**Один из отзывов:**

- Отдельно отмечу эрудированность ведущего курса, умение выделять общее для, казалось бы, разнородных компаний. Великолепно подобранные афоризмы и жизненные примеры прекрасно иллюстрировали рабочий материал. Курс логично выстроен и постепенно раскрывает основную идею. Понравилась форма подачи материала. На обычных семинарах приходится самому додумывать, как применить новое в своей работе, на курсе же все происходило непосредственно на месте при постоянной поддержке, внимании, своевременных советах ведущего курса.

Иванов Д.М.,

Директор департамента продаж ООО «Конди»

**Работаем с материалом вашей компании  
по технологии **ASSETS**®:**



Автор и ведущий: **Зюзько Владимир Владимирович** — бизнес-консультант, бизнес-тренер, коуч, руководит с 1988 года, профессиональный диплом по менеджменту (OU, UK), НЛП-мастер. Автор статей, публикуемых в Российских и зарубежных изданиях.

Реализовал более 100 проектов по технологии **ASSETS**®

Внесен в международную энциклопедию «**Who is Who** в России».

**Стоимость участия одного или двух представителей от компании – 27 000 р.**

**Стоимость участия большего числа представителей оговаривается дополнительно.**

Система скидок и форма on-line-заявки здесь: <http://trening-ru.ru/order/>

В стоимость включены: раздаточные материалы, работа тренера с Вашей компанией между занятиями и в течение 1 месяца по окончании занятий, кофе-брейки, сертификат в деревянной рамке.

Время проведения: **16:00 – 20:00**

**Четыре вечерних занятия с интервалом в одну неделю и заочная работа между занятиями.**

## Программа курса.

### **Занятие 1. Общее описание. Работа с сопротивлением персонала изменениям. Анализ работы, постановка задачи. Сбор функционала.**

Общее описание технологии. Постановка задачи компании и отделу продаж. Выгоды от реализации задачи. Сбор функционала.

#### **1. Общее описание технологии построения компании или подразделения .**

- 1.1. Формулировка задачи.
- 1.2. Краткий анализ существующего бизнес-процесса.
- 1.3. Сбор функционала.
- 1.4. Разработка системных карт.
- 1.5. Разработка структуры компании, должностные инструкции.
- 1.6. Разработка регламентов взаимодействия, описание бизнес-процессов, выбор точек контроля системы, автоматизация бизнес-процессов.
- 1.7. Формулировка задач для сотрудников на должностях.
- 1.8. Критерии оценки работы сотрудников на должностях.
- 1.9. Разработка системы оплаты труда.

#### **2. Постановка задачи для компании и для отдела продаж.**

- 2.1. Зачем нужна четкая формулировка задачи - роль психологического фактора.
- 2.2. Взгляд в будущее. Общее описание устремлений компании и потребностей организации с разнесением по линии времени.
- 2.3. Оценка стоимости устремлений компании и потребностей организации в деньгах. Бюджет затрат на развитие бизнеса.
- 2.4. План по выручке на обозримое будущее (2-3 года).

#### **3. Выгоды от реализации задач для компании и для сотрудников.**

- 3.1. Зачем это нужно. Работа с сопротивлением персонала изменениям: Модель Курта Левина.
- 3.2. Разработка выгод от реализации задач компании на 2-3 года.
- 3.3. Обсуждение задач и выгод с коллективом. Работа с сопротивлением персонала изменениям: принцип открытости, принципы обратной связи.
- 3.4. Корректировка задач и выгод. Итерации. Выгоды и преимущества, которые дает коррекция задач и выгод.

#### **4. Краткий анализ существующего бизнес-процесса.**

#### **5. Сбор и анализ функций, необходимых для реализации поставленной задачи.**

- 5.1. Анкетирование.
- 5.2. Фотография рабочего дня.
- 5.3. Собеседование.
- 5.4. Степень детализации при сборе функционала.

## **Занятие 2. Перераспределение работы внутри отдела продаж. Разработка системной карты (горизонтальной структуры).**

### **1. Анализ функционала отдела продаж**

### **2. Принципы разделения функций в блоки:**

- 2.1. Классические принципы (отделение квалифицированной работы от неквалифицированной, отделение функций управления от функций исполнения и т.д.).
- 2.2. Дополнительные принципы (стоимость работы, психологический портрет и др.).
- 2.3. Создание системных карт для отделов продаж шести организаций.

*Примечание. Рекомендуется посещение занятия двумя представителями одной организации.*

## **Занятие 3. Формирование вертикальной иерархической структуры и организация взаимодействия сотрудников.**

Организационная (вертикальная) структура. Должностные инструкции. Детальное описание и оптимизация бизнес-процесса. Регламенты взаимодействия. Точки контроля.

### **1. Анализ системных карт.**

### **2. Создание организационной (вертикальной) структуры.**

- 2.1. Перевод системной карты в «скелет» организационной структуры, закрепление функционала за должностью.
- 2.2. Определение и/или расчет потребности в персонале.
- 2.3. Перевод функционала, закрепленного за должностью, в должностную инструкцию.

### **3. Детальное описание и оптимизация бизнес-процесса.**

### **4. Регламенты взаимодействия.**

- 4.1. Принципы разработки.
- 4.2. Примеры.

### **5. Точки контроля.**

## **Занятие 4. Разработка системы оплаты труда для 2-3 должностей в новом отделе продаж под текущие задачи компании.**

### **1. Анализ организационных структур отделов продаж и бизнес-процессов.**

### **2. Оценка работы сотрудника на должности.**

- 2.1. Укрупненная формулировка задач, стоящих перед сотрудниками на должностях.
- 2.2. Критерии оценки исполнения работы сотрудником на должности (KPI).
- 2.3. Ранжирование критериев оценки исполнения работы сотрудником на должности в соответствии с задачами организации (часть 1 семинара).

### **3. Разработка положений об оплате труда.**

- 3.1. Принципы разделения постоянной и бонусной частей заработной платы в зависимости от должности и характера работы.
- 3.2. Рыночная стоимость сотрудника на должности.

3.3. Разработка положений об оплате труда для 2-3 должностей в каждой организационной структуре отдела продаж.

#### **4. Подведение итогов, вручение сертификатов.**

Для участия в курсе отправьте заполненную **Заявку и Реквизиты** по e-mail:  
[sale@trening-ru.ru](mailto:sale@trening-ru.ru) или по факсу: (812) 570-87-97.

Если у Вас возникли вопросы по содержанию курса, звоните по телефону:  
+7 (911) 253 4388.

**Контактное лицо для оформления участия: Алексей Шакиров, тел. +7 (921) 599 599 5**