

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

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!

Время проведения: **Первое занятие – вторник; второе, третье, четвертое – среда**
16:00 – 20:00.

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 (OUBS, 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.
(НДС не облагается).

Стоимость участия большего числа представителей оговаривается дополнительно.

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

Время проведения: **Первое занятие – вторник; второе, третье, четвертое – среда**
16:00 – 20:00.

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

Один месяц бесплатных дистанционных консультаций по окончании курса.

Программа курса.

Занятие 1. Общее описание технологии ASSETS. Работа с сопротивлением персонала изменениям. Постановка задачи отделу продаж. Анализ работы, необходимой для выполнения задачи.

1. Общее описание технологии ASSETS.

- 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.

Блок Aim.

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.

Блок System map.

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. Перевод системной карты в вертикальную иерархическую структуру. Регламенты взаимодействия. Оптимизация системы отчетности. 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.

Блок Standing orders.

3. Детальное описание и оптимизация бизнес-процесса.

4. Регламенты взаимодействия.

- 4.1. Принципы и последовательность разработки.
- 4.2. Примеры.
- 4.3. Разработка регламентов взаимодействия для собственной компании.

Блок Effective reporting.

5. Точки контроля.

- 5.1. Разработка и оптимизация системы отчетности.
- 5.2. Снижение рабочей нагрузки, связанной с отчетностью.
- 5.3. Разработка форм отчетности для собственной компании.
- 5.4. Использование отчетности для контроля процесса и результатов.

6. Регламенты взаимодействия и формы отчетности, как техническое задание для автоматизации бизнес-процессов. Подводные камни автоматизации.

Занятие 4. Постановка задач и разработка системы оплаты труда для 2-3 должностей с ориентацией на текущие задачи компании.

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

Блок Test.

2. Оценка работы сотрудника на должности.

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

Блок Salary.

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.

Если у Вас возникли вопросы по содержанию курса, звоните по телефонам:
+7 (911) 253 4388,
+7 (981) 808 4556.